**Тест «Важней всего погода в ДОУ»**

Примите результаты теста без обид и задумайтесь …

**Вы заходите в магазин и покупаете булочки с повидлом. Но когда вы приходите домой и кушаете, то обнаруживаете, что отсутствует один существенный ингредиент – повидло внутри. Ваша реакция на эту мелкую неудачу?**

1. Относите бракованные булочки назад в магазин и требуете взамен другие.
2. Говорите себе: «Бывает» - и съедаете пустой пончик. Или съедаете что-то другое.
3. Съедаете что-то другое.
4. Намазываете булочку вареньем или маслом, чтобы было вкуснее.

Если Вы выбрали **первый вариант**, значит это человек, не поддающийся панике, знающий, что к его советам чаще всего прислушиваются. Такой сотрудник оценивает себя как рассудительную, организованную личность. Как правило, люди, выбирающие первый вариант ответа, не рвутся в лидеры, но если их выбирают на командную должность, стараются оправдать доверие. Иногда такой сотрудник относится к коллегам с некоторым превосходством – уж он-то не позволит застать себя врасплох.

Если кто-то выбирает **второй вариант** действий, это мягкий, терпимый и гибкий человек. С ним легко наладить отношения и коллеги могут найти у него утешение и поддержку. Такой сотрудник не любит шума и суеты, готов уступить главную роль и оказать поддержку лидеру. Всегда оказывается в нужное время в нужном месте. Иногда кажется нерешительным, но способен отстаивать убеждения, в которых уверен.

Выбор **третьего варианта** свидетельствует об умении данного сотрудника быстро принимать решения и быстро (хотя и не всегда правильно) действовать.

Готов принять на себя главную роль в любом деле, авторитарен. В отношениях с коллегами может быть настойчив и резок, требуя четкости и ответственности. Поручая такому сотруднику подготовку и проведение серьезных мероприятий, нужно проследить, чтобы не было конфликтов.

Выбор **четвертого варианта** ответа говорит о способности данного сотрудника к нестандартному мышлении, новаторским идеям, некоторой эксцентричности. К коллегам такой сотрудник относится как к партнерам по игре и может обижаться, если играют не по его правилам. Всегда готов предложить несколько оригинальных идей для решения той или иной проблемы.

Зная об особенностях сотрудников, можно грамотно использовать их сильные стороны и не дать проявиться слабым.

## ТЕСТ ЮМОРИСТИЧЕСКИХ ФРАЗ

Тест состоит из тем и 43 утверждений. Ваша задача — определить, каким темам соответствуют какие утверждения. Не стремитесь к тому, чтобы каждой теме соответствовало равное количество утверждений.  
Итак, вы читаете фразу и относите ее к одной из тем. Чем больше утверждений соответствуют теме, тем больше она определяет ваши поступки.

### Темы

Агрессия  
Сексуальность  
 Пагубные привычки  
 Деньги  
 Мода

Карьера  
 Семейные неурядицы  
 Неурядицы в обществе  
Бездарность в искусстве  
 Человеческая глупость

### Утверждения

1. Перья у писателя были. Ему не хватало крыльев.
2. Счастье не в деньгах, а в их количестве.
3. Чтобы как следует понять душу человека, лучше всего ее вынуть.
4. Дурак, совершенствуясь, становится круглым.
5. Инициатива скандала принадлежала мужу, а звуковое оформление — жене.
6. Не брал за горло никого, кроме бутылки.
7. И фиговый листок опадает.
8. Если ты считаешь, что уже сделал карьеру, значит, ты не настоящий карьерист.
9. Мечтал о полете мысли, но так и не дождался летной погоды.
10. «Семь раз отмерь — один отрежь», — объяснял старый палач молодому.
11. Мне с вами скучно, мне с вами спать хочется.
12. Выбирая из двух зол, бери оба: потом и этого не будет.
13. Не бойтесь этой гранаты: она ручная.
14. Дети — цветы жизни. Не давай им, однако, распускаться.
15. Шагая в ногу с модой, следите, чтобы она не свернула за угол.
16. Лишь тяжелый кошелек позволяет угнаться за модой.
17. «Душит — значит любит» (Дездемона).
18. Нашел место в жизни — найди жене.
19. Почему чаще всего неограниченные возможности у ограниченных людей?
20. Мясник строил материальное благополучие на чужих костях.
21. Те, кому дают на чай, пьют коньяк.
22. Нарушение моды королями становится модой для их подданных.
23. Если у тебя умная жена, будешь есть плоды с древа познания, если глупая — с древа жизни.
24. Бдительный завмаг подвергал неусыпному прощупыванию все, что у продавщиц пряталось под прилавком.
25. Не только сам укладывался в получку, но и укладывал своих приятелей.
26. Когда музы молчат, говорят жены поэтов.
27. Дороже всего нам обходится то, что нельзя достать ни за какие деньги.
28. Хорошо, когда у женщины есть муж, но еще лучше, когда он чужой.
29. В повести так много пили, что из нее можно было гнать спирт.
30. Мечтает устроиться на доходное лобное место.
31. При вытрезвителе вновь открыта комната матери и ребенка.
32. Если все время мыслить, на что же существовать?
33. Чем продуктивнее творчество, тем нужнее холодильник.
34. Закон всеобщего тяготения к шаблону.
35. Всем модам Отелло предпочитал декольте.
36. Интеллигенты умирают сидя.
37. Сколько еще Дантесов прозябает в неизвестности!
38. Забытый писатель искал забвения в вине.
39. Многие женятся по любви, потому что не имеют возможности жениться по расчету.
40. Даже роль Отелло исполняется правдивее, если есть личная заинтересованность.
41. Любопытство к женщинам не должно быть праздным.
42. Если жена не следит за модой, за ней можно не следить.
43. Не всякая кучка могучая.

Если вы определили, что больше утверждений относится к теме «**агрессия**». Значит, ваши поступки определяются стремлением к самосохранению. Вы не совсем удовлетворены своей ролью в этом мире, прожитой жизнью. В то же время для вас характерна активная жизненная позиция.

Если главная тема — «**сексуальность**», то вы стремитесь избавиться от недостаточной привлекательности, преодолеть скромность, внутренние моральные запреты. Возможно, вам следует быть менее демонстративным человеком в поведении

«**Пагубные привычки**». Вами движет стремление снять напряжение, избавиться от чувства вины, стыда. У вас имеются проблемы во взаимоотношениях — как формальных, так и неформальных.

«**Деньги**». Вами движет стремление компенсировать материальным благополучием внутреннюю неполноту. Вы пытаетесь связывать оценку самого себя как человека с уровнем доходов.

«**Мода**». Вами движет стремление повысить свой престиж, жажда самоутверждения. Вы весьма скептически относитесь к общественным нравам, ценностям, для вас характерны свобода, радикализм во внешнем виде, озабоченность этими вопросами.

«**Карьера**». Вами движет стремление достичь высокого положения, которым вы стремитесь компенсировать чувство внутренней неудовлетворенности. Вы честолюбивы.

«**Семейные неурядицы**». Вы стремитесь создать такое семейное благополучие, которое соответствует вашим представлениям. Вам надо уделить особое внимание преодолению психологических барьеров во взаимоотношениях с людьми.

«**Бездарность в искусстве**». Вы стремитесь к красоте, гармонии. Вы чувствительны, внимательны к нюансам взаимоотношений, отзывчивы.

«**Человеческая глупость**». Вы стремитесь к истине, самоутверждению и обладанию истинным знанием. Для вас нет барьеров и условностей в общении. Вы положительно относитесь к работе с людьми. В то же время вам не помешает повысить интерес как к собственному внутреннему миру, так и к нюансам переживаний других людей.

**Тест «Ваш стиль общения»**

Продолжаем…Зал велик, и все места в нем заняты. Со своего места на возвышении вы видите огромное количество незнакомых лиц, которые выжидающе смотрят на вас. Даже если вы никогда не сталкивались с подобными трудностями, попытайтесь представить, как вы будете себя чувствовать в такой ситуации.

**Ситуация 1. Ожидая, пока вас представят, вы будете:**

а. Немного волноваться, но ощущать уверенность в своей способности эффективно донести до слушателей свои мысли.

b. Явно нервничать, чувствуя подташнивание и сухость во рту, а также неуверенность в своей способности ясно изложить свои идеи.

с. Испытывать сильное волнение и смущение, со спазмами в животе, потеющими ладонями и дрожащими руками; уверенность, что вы обязательно поставите себя в глупое положение и окончательно опозоритесь?

**И вот наступил решающий момент. Председатель правления компании представил вас, слушатели вежливо поаплодировали, вы встали и начали свою речь. Вы будете чувствовать себя:**

а. Относительно спокойным, внимательным и менее встревоженным, чем до того, как вы начали говорить.

Ь. Гораздо более взволнованным, чем несколько секунд назад; захлестывающие вас волны паники вызывают физический дискомфорт и путаницу в голове.

с. Таким испуганным, что вы практически не способны думать о том, что говорите; уверенным, что все в зале видят вашу нервозность; желающим как можно скорее покончить с этим тяжелым испытанием.

**Во время своего выступления вы:**

а. Способны думать о том, что говорите, и размышлять, каким образом можно отступить от подготовленного текста, чтобы более убедительно изложить ключевые мысли.

b. Вынуждены сосредоточиться только на отпечатанном тексте, потому что слишком боитесь потерять нить рассуждений, отступив от него.

с. Настолько взволнованы и смущены, что вам трудно четко произнести отпечатанный текст; вы запинаетесь и заикаетесь, часто теряете нить и повторяетесь?

**Выступление закончено. Садясь на место, вы:**

а. Довольны эффективностью своего сообщения.  
b. Вполне удовлетворены, но убеждены, что могли бы выступить лучше, если бы меньше нервничали.

с. Расстроены и огорчены неудачным выступлением, и это означает, что вам не удалось донести свои идеи до слушателей?

**Добавьте 1 балл за каждое отмеченное утверждение (а), 2 балла за (b) и 3 балла за (с).** **Общая сумма баллов для ситуации 1 =**

## Ситуация 2. Выступление перед коллегами

Представьте себе, что вы пытаетесь изложить свои идеи группе коллег. У вас неформальная встреча, во время которой вы намерены убедить их принять тот или иной план действий.

**Начиная разговор, вы:**

а. Уверены, что сумеете убедить их в разумности и ценности своих предложений.

b. Надеетесь, что у вас получится убедить их, но волнуетесь из-за вероятных возражений, на которые могут натолкнуться ваши предложения.

с. Не уверены, что сможете склонить их принять вашу точку зрения, поскольку практика показывает, что они редко соглашаются с вашими идеями?

**Когда вы доходите до ключевых моментов своего сообщения, вы:**

а. Излагаете их так убедительно, что остальные полностью признают их значимость.

b. Изо всех сил стараетесь подчеркнуть важность ваших предложений, но не до конца уверены, что их правильно понимают.

с. Не делаете никаких реальных попыток указать на их важность, поскольку слушатели, похоже, не проявляют никакого интереса к вашим идеям?

**Ваши коллеги начинают выдвигать возражения. Вы:**  
а. Внимательно слушаете возражения и отмечаете их слабые места, чтобы эффективно парировать их.

b. Теряете терпение, считая замечания безосновательной критикой, и отказываетесь принимать их всерьез.

с. Теряетесь от выдвинутых возражений и не в состоянии предложить контраргументы до окончания дискуссии?

**Если критика усиливается, вы:**

а. Продолжаете спокойно, но твердо отвечать на возражения.

Ь. Чувствуете себя настолько раздраженным, что завершаете дискуссию прежде, чем будет принято решение относительно ваших идей.

с. Так волнуетесь, что признаете свои предложения несовершенными и недостойными дальнейшего обсуждения.

**Добавьте 1 балл за каждое отмеченное утверждение (а), 2 балла за (Ь) и 3 балла за (с ).** **Общая сумма баллов для ситуации 2 =**

## Ситуация 3. Беседа с начальником

Вы ожидаете в приемной встречи с непосредственным начальником или кем-то из высшего руководства, чья поддержка необходима для внедрения ваших предложений.

**В последние секунды перед разговором вы:**

а. Повторяете свои аргументы, убеждаясь, что ключевые положения четко отпечатались в вашем сознании и что вы полностью понимаете подтверждающие вашу идею факты.

Ь. Чувствуете, что вам трудно сосредоточиться на содержании ваших предложений, потому что вы слишком беспокоитесь по поводу возможной реакции на них.

с. Убеждены, что вам не удастся достаточно ясно и убедительно изложить свои предложения, чтобы получить поддержку начальника?

**Секретарь просит вас пройти в кабинет. Здороваясь с начальником, вы:**

а. Оцениваете его настроение и при необходимости обдумываете способ изменения своей аргументации, чтобы подстроиться под него.

Ь. Наблюдаете за настроением начальника, чувствуя облегчение, если оно кажется вам благоприятным, и волнение, если начальник выглядит враждебно настроенным.

с. Почти или совсем не замечаете настроения начальника, потому что слишком заняты обдумыванием предстоящего разговора?

**Представляя свои идеи, вы:**

а. Смотрите в глаза начальнику и следите за языком его тела.

Ь. С трудом выдерживаете взгляд начальника, потому что от этого ваше волнение только усиливается.

с. Смотрите куда угодно, только не на начальника, потому что вы слишком смущены?

**Суммируя аргументы в поддержку своего предложения, вы чувствуете:**

а. Что эффективно изложили свои мысли и скорее всего добились поддержки начальника.

Ь. Беспокойство, сомневаясь, что были достаточно убедительны.

с. Что не можете определить, поддерживает начальник ваши предложения или нет.

**Вспоминая свою беседу впоследствии, вы думаете:**  
а. Что наилучшим образом изложили свои мысли и что нельзя было выразиться более ясно и убедительно

Ь. Что в вашей аргументации было одно или два слабых звена, но в целом изложение было достаточно убедительным;

с. Что это была пустая трата времени, поскольку вы не смогли эффективно выстроить свою аргументацию или донести свои мысли до слушателя?

**Добавьте 1 балл за каждое отмеченное утверждение (а), 2 балла за (Ь) и 3 балла за (с ).** **Общая сумма баллов для ситуации 3 =**

## Ситуация 4. Как вы излагаете свои мысли

Прочтите приведенные ниже утверждения и в зависимости от того, как вы себя вели во время последнего важного публичного выступления, подсчитайте суммарное количество баллов следующим образом: редко или никогда = 0; иногда = 1; часто = 2.

**Вы**

* Бормотали себе под нос.
* Теряли нить рассуждений
* Смотрели в пол или на потолок
* Говорили монотонно.  
  Произносили слова невнятно
* Играли с карандашом или другими предметами.
* Колебались и/или использовали такие междометия, как «гм» и «э».
* Ходили взад-вперед.
* Говорили без воодушевления.

**Подсчитайте общую сумму баллов для всех четырех ситуаций.** **Общая сумма =**

## О чем говорит общая сумма

#### 50 баллов или больше.

У вас обнаружилось несколько барьеров, препятствующих эффективному общению. Их следует устранить, прежде чем вы научитесь эффективному общению. Тем не менее, пройдя тренинг, вы обнаружите, что вам стало легче четко и убедительно излагать свои мысли — вне зависимости от ситуации, в которой вы оказались.

#### 35—49 баллов.

Вы встречаетесь с определенными трудностями при попытке донести свои идеи до собеседника. Совершенствуя свои навыки, вы устраните эти препятствия и усилите позитивные стороны вашего стиля общения.

#### 20—35 баллов.

Несмотря на определенные барьеры на пути к эффективному общению, эта сумма баллов свидетельствует о прочном фундаменте знаний и навыков, на который вы можете смело опираться.

#### 12—20 баллов.

В вашем стиле общения больше позитивных, чем негативных моментов, и в любых ситуациях у вас возникает немного проблем при изложении своих мыслей. Используйте навыки для совершенствования своих и так превышающих средний уровень навыков.

## **Сумма баллов для каждой ситуации**

Сумма, равная 6 баллам или больше для любой из четырех приведенных выше ситуаций, указывает на возможные трудности с общением в подобной ситуации.

#### **Ситуация 1** посвящена оценке волнения при публичных выступлениях, которое быстро приводит к неудаче.

#### **Ситуация 2** рассматривает трудности, возникающие при столкновении с возражениями, поступающими в ответ на ваше предложение.

#### **Ситуация 3** посвящена аспектам индивидуальной беседы с человеком, который выше вас по статусу или обладает большей властью.

#### **Ситуация 4** исследует некоторые речевые и неречевые барьеры, возникающие частично вследствие волнения, отчасти из-за недостатка опыта, а иногда как результат дурных привычек.