

ИЗРАИЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ИМИДЖ - ИНГРЕЙШН  
(отделение психологического консультирования)

В. Погребенский, М. Атласов, С. Атласова

**«ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-КУХНЯ»**

*33 рецепта по технике делового общения*

**Рецепт 1**

**КАК ЗАГОВОРИТЬ С НЕЗНАКОМЫМ  
ЧЕЛОВЕКОМ**

*Специально для бизнесменов, дистрибьюторов, супервайзеров, рекламных,  
страховых и торговых агентов — для всех, чья работа связана с общением*

Издание второе стереотипное.

Занимаясь тренировками профессионального поведения с распространителями разнообразных товаров (дистрибьюторами), рекламными и страховыми агентами, мы выделили группу проблем, которые являются самыми острыми и наиболее типичными.

*«Самое тяжелое для меня - это заставить себя заговорить с незнакомым человеком. Сажу дома, знаю, что надо работать, надо говорить и говорить с людьми, но боюсь выйти. Боюсь, что не смогу заговорить...»*

*«Когда я уже вижу человека, с которым могу заговорить, я вдруг чувствую себя таким скованным, так волнуюсь, что забываю всё, чему меня учили, забываю, что я должен сказать, путаюсь и... в конце концов извиняюсь и ухожу. Я хочу научиться тому, как не бояться начать разговор...»*

Писем с такими высказываниями только от сотрудников фирмы «HERBALIFE» за последние месяцы к нам пришло уже более семи десятков.

*«Как заговорить?»*

*«Что сказать в начале?»*

*«Как преодолеть страх, скованность, нерешительность перед первым контактом?»*

Не имея возможности всех пригласить в наши тренинговые группы, мы решили создать серию рекомендаций для «Профессионального коммуникатора», в которой предлагаем наши советы для тренировки успешного поведения. Безусловно, мы не претендуем на то, что это истина в последней инстанции, но огромному числу людей эти «рецепты» принесли немалый успех в их бизнесе.

## ИМЕЮЩИЙ УШИ ДА УСЛЫШИТ!

*«Послушай раби, почему ты так легко ходишь по той шаткой доске над пропастью, тогда как я каждый раз, когда должен перейти на ту сторону, обливаюсь потом от страха?»*

*— Я думаю потому, что каждый раз когда я иду на ту сторону, для меня так важно оказаться там, что я забываю, как опасен этот переход. И каждый раз, когда я возвращаюсь, я так хочу видеть моих детей, что не успеваю подумать о том, что под ногами у меня не широкая дорога, а узкая доска.*

*— Так что же мне делать со своим страхом? Как научиться ходить над пропастью?»*

*— Сиди дома, пока нужда или желание идти на ту сторону не заставят тебя забыть, что ты пойдешь над пропастью. «*

### Правило I.

#### ПОМЕНИЙ ЦЕЛЬ НА СРЕДСТВО!

То есть преврати свою «цель» в «средство» достижения большей цели.

Как это может выглядеть?

**Например,** в тренинговой группе мы можем предложить такое упражнение:

*«Постарайтесь быть предельно внимательными. Я сейчас очень быстро скажу скороговорку про деньги, а вы должны сосчитать сумму. Приготовились! Предельно активизируйте внимание и слух...»* - и после этого звучит скороговорка, состоящая из слов, называющих деньги. Первое ощущение участников группы — сосчитать невозможно! Сказано слишком быстро. Но затем оказывается - кто-то что-то запомнил. Начинают произносить отдельные части скороговорок, подсчитывают, тренер произносит вслух то, что запомнил. Считают, тренер повторяет. Наконец, вспомнили все части скороговорок. Есть сумма!

И тут оказывается, что не это было целью упражнения. Оказывается, что пока подсчитывали, тренер уже 8-10 раз по частям

повторил всю скороговорку и его цель - выучить с группой сложную речевую конструкцию - достигнута.

Теперь можно работать с тем, что выучили все.

Если бы сразу было предложено *«Давайте выучим скороговорку»*, — наверняка оказались бы люди, готовые отказаться от этого, потому что не умеют говорить скороговорки или ещё по какой-нибудь причине. А тут — посчитать деньги! Да ещё не свои, а чужие. Ну кто не любит считать чужие деньги? Пожалуйста! И не заметили, как пока занимались привычным делом — незаметно «приобрели товар» — выучили скороговорку.

### ***Поменяй цель на средство!***

Не подходи к незнакомому человеку, чтобы продать! Если ты подходишь продавать, то у тебя не купят. Сделай так, чтобы тебе человек был интересен. Подойти к нему просто поговорить. Если ты подходишь к нему «пообщаться», то в процессе общения продашь столько, сколько захочешь.

### **Правило II.**

#### **ПОСТАВЬ СВОЮ «Я» В КАВЫЧКИ**

Теперь это не я, а «я», который позволит себе «я», у которого «я» стоит в кавычках.

Позволь себе поэкспериментировать с собственным поведением.

*Сейчас к этой полной женщине подойду не я, а:*

*«я», у которого очень болит голова, или*

*«я» в день рождения ребёнка, или*

*«я», который очень стесняется, или*

*«я», которому нужна помощь, или*

*«я», узнавший потрясающую новость,*

*«я», у которого пропала собака, или*

*«я», которому только что повезло купить себе в три раза*

*дешевле, или*

*«я», у которого «печать машинистки на лице».*

### **Правило III**

**В ЭТОМ МИРЕ НИКОМУ НИЧЕГО НЕЛЬЗЯ ПРОДАТЬ  
РОВНО ДО ТОГО МОМЕНТА, ПОКА ЭТОТ «КТО-ТО»**

**1. НЕ ЗАХОТЕЛ 2. КУПИТЬ 3. У МЕНЯ 4. ЭТО**

Помни! Что-то одно из этой четвёрки выпадает и все, ничего не продашь. Или НЕ захотел КУПИТЬ, или не захотел купить У МЕНЯ, или не захотел купить у меня ЭТО.

Единственный способ, с помощью которого ты можешь привести человека к наличию у него всех четырёх составляющих - предложить ему то, чего он хочет.

**А ЧЕГО ОН ХОЧЕТ?**

Гениальный Дейл Карнеги по этому поводу пишет так:

*«Известный венский учёный доктор Зигмунд Фрейд, являющийся одним из наиболее видных психологов XX века, говорит, что в основе всех наших поступков лежат два мотива - сексуальное влечение и желание стать великим.»*

*Самый проникательный американский философ, профессор Джон Дьюи, выражает это несколько иными словами. Он утверждает, что глубочайшим стремлением, присущим человеческой природе, является «желание быть значительным». Запомните это выражение: «желание быть значительным». Это существенно.*

*Итак, чего вы хотите? Не столь многого, но того немногого, чего вы действительно желаете, вы добиваетесь с явной настойчивостью. Почти каждый нормальный взрослый хочет:*

- 1. здоровья и сохранения жизни;*
- 2. пищи;*
- 3. сна;*
- 4. денег и вещей, которые можно приобрести на деньги;*

5. жизни в загробном мире;
6. сексуального удовлетворения;
7. благополучия своих детей;
8. создания собственной значительности.

Так пишет Карнеги в книге «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично.» Мы рекомендуем тебе прочитать эту книгу.

А теперь

### СДЕЛАЙ УПРАЖНЕНИЕ

Возьми ручку и потрать 10 минут на то, чтобы на этом чистом листе написать поводы, по которым мог бы заговорить с незнакомым человеком и те роли, которые, как тебе кажется, ты мог бы исполнить.

Только помни: это не ты, а «ты» в кавычках. Переложить ответственность на «другого», в роли которого ты сможешь выступить.

Итак, заполняя эту страничку, продолжи список твоих ролей:

*«я» в день рождения...*

*«я», которого обидели...*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

*«я»,.....*

Если ты искренне согласишься в свою роль, то увидишь, что люди будут легко настроиваться на твою волну, давать тебе советы, сочувствовать. Даже интонации их будут приближаться к твоим интонациям, а выражение лица будет отражать то, что будет на твоём

лице, в твоих глазах. В психологии это называется «присоединением». «Присоедини» к себе клиента и только тогда заговаривай «о деле».

В тренинге по технике делового общения мы даём специальные упражнения по «контакту с незнакомым человеком». Например, двое участников группы должны либо во время занятия, либо на улице подойти к незнакомому человеку и заговорить с ним сильно заикаясь.

Партнёр следит за реакцией того, с кем заговорили в такой роли и обнаруживает интересную вещь, потенциальный «клиент» с повышенным вниманием и деликатностью реагирует на обращение к нему. Отвечая, начинает говорить медленно, растягивая слова, деликатничая.

Не стесняйся экспериментировать с собственным поведением. Это расширяет круг твоих клиентов. Научись «присоединяться» к разным людям.

«Если мы делаем то же самое, что делали вчера, то и получать, по прежнему, мы будем то же самое, что получали вчера,» - утверждаем мы в своих тренингах «профессионального коммуникатора» вслед за автором теории нейролингвистического программирования (NLP) Джоном Гриндером.

#### **Правило IV.**

#### **НЕ СТЕСНЯЙСЯ НАРАБАТЫВАТЬ ЗАГОТОВКИ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ШТАМПЫ**

У известного советского актёра Андрея Миронова однажды спросили, как он относится к актёрам, использующим актёрские штампы.

Андрей Александрович ответил:

*«Ну если мне говорят, что у актёра 5 штампов, я считаю, что это плохой актёр и мне не интересный. Если мне говорят, что у актёра 150 штампов, то я говорю, что было бы очень интересно*

*посмотреть на него, на его работу. А вот если мне скажут, что у актёра 15000 штампов, то я скажу, что этот актёр - гений. «*

Максимальное внимание в контакте существует в первые 30 секунд.

**Помни! У тебя никогда не будет второй возможности создать хорошее первое впечатление.**

### **СДЕЛАЙ УПРАЖНЕНИЕ**

Подготовь возможные для тебя первые фразы обращения. Типа: «*Может быть, вам будет интересно...*»

*«Я представляю фирму...»*

*«У меня к вам есть вопрос...»*

*«Вы что-нибудь знаете про...»*

Продолжи это список, не ленись.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

А теперь вернись на страницу 7 и попробуй совместить возможную первую фразу с возможной ролью в состоянии «я» в кавычках.

В какой роли ты можешь произнести ту или иную конкретную фразу?

В тренировку техники делового общения мы включаем ракообразные **СТРАТЕГИИ ВХОДА В КОНТАКТ** с незнакомым человеком.

Посмотри, что характерно для тебя.



### **Стратегия I. «ПРЯМОЕ ВТОРЖЕНИЕ»**

Тип:

*«Я супервайзер американской компании «HERBALIFE»...  
«Я представляю американскую фирму... «  
«Я могу вам предложить прекрасный продукт клеточного  
питания американской фирмы «HERBALIFE»...»*

Всегда ли этот ход продуктивен?

Как такой ход учитывает место, ментальность, динамику изменения рынка, авторитета фирмы в глазах потенциального клиента? Сегодня ещё не все воспринимают фирму «HERBALIFE», как фирму «IBM» или General Motors».

Не всё из классического американского стиля продажи продуктивно в других странах.

### **Стратегия II. КОНТРАСТНЫЙ ВХОД В КОНТАКТ**

Этот способ начинается с фразы, заостряющей какое-либо противоречие.

Тип: *«Вы знаете, сейчас существует множество способов похудеть. Мир как будто сходит с ума от разнообразных диет, спортивных тренировок, напряжений и различных ограничений. Мало кто верит в более простые и здоровые способы похудения. Вы что-нибудь слышали о «HERBALIFE»?»*

Или: *«...Сейчас ажиотаж, настоящий бум, связанный с продуктом фирмы «HERBALIFE». Я совершенно перестаю доверять, когда что-нибудь начинает так активно предлагаться. У меня сразу возникает чувство протеста. Но знаете, как-то так случилось, что меня самого «HERBALIFE» вылечил. Если бы это не было со мной, я бы никогда не стал... «*

## СДЕЛАЙ УПРАЖНЕНИЕ

Попробуй придумать 5 контактов, построенных на **«контрастном входе»**.

Например: *«Я знаю, что люди не доверяют возможностям бизнеса в «HERBALIFE». Я тоже не доверял, пока не получил два раза чеки по ... долларов. Вот смотрите...»*

**Стратегия III. «ПОСТЕПЕННОЕ ВХОЖДЕНИЕ» В КОНТАКТ ЧЕРЕЗ ИНТРИГУЮЩИЙ РАССКАЗ, ПРИТЧУ, МЕТАФОРУ, АНЕКДОТ, СЛУЧАЙ ИЗ ЖИЗНИ.**

Например, на занятиях мы можем предложить такой рассказ для отработки самой стратегии.

*«Вы представляете, в рождественскую ночь 1642 года в Англии, в семье фермера средней руки была большая сумятица. Родился мальчик, такой маленький, что его можно было искупать в пивной кружке.»* Далее несколько слов о жизни и учении этого мальчика, о студенческих годах, об избрании его в члены королевского общества и наконец, имя самого Ньютона. После этого можно приступить к изложению закона всемирного тяготения.

Попробуй в такой стратегии предложить «продукт», не называя его сразу, постепенно подводя к его названию и свойствам.

## СДЕЛАЙ УПРАЖНЕНИЕ

Придуман 3 входа в контакт по типу «Постепенное введение в тему».

**ОСТОРОЖНО!!!**

Во-первых, не затяни вступление — это может испортить контакт. Клиент «не дожждётся» темы и «соскучится» раньше, потеряв к тебе интерес.

Во-вторых, помни, что есть **неконструктивные стратегии** входа в контакт, которые мы наблюдали у дистрибьюторов и супервайзеров фирмы «HERBALIFE».

**а. Оправдывающаяся — типа:**

*«Это же так важно в этой стране похудеть (быть здоровым), потому что...»*

*«Я очень надеюсь, это покажется вам важным...»*

**б. Извиняющаяся — типа:**

*«Я понимаю, что вам сейчас некогда, так жарко. Я Вас не задержу, всего два слова... «*

*«Жалко, что вы не можете меня внимательно выслушать... «*

или

*«Извините, что я отнимаю у вас время, но, может быть... «*

**в. Расплывчатая, нечёткая — типа:**

*«Я хочу рассказать вам об одной вещи, потому что это так важно для жизни вообще, а особенно сейчас, здесь...*

*Конечно непросто принять решение по этому делу, оно и затрат требует...»*

Особо следи за тем, как «тускнеют» глаза собеседника. Лучше закончить беседу «не договорив», чем «переговорив» хоть на два слова.

Не уставай тренироваться, что даст свои плоды!

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## **СЕРИЯ ТЕСТОВ ДЛЯ САМОДИАГНОСТИКИ**

### **ТЕСТ I**

Предоставляем тебе возможность определить уровень своей тревожности.

Тревожность — свойство личности, которое проявляется в форме беспокойства, тревоги, неуверенности в себе и беспричинного страха. Чаще всего это вызвано неопределённостью ситуации, неспособностью предсказать, как будут разворачиваться события, неверием в свои силы и возможности.

Анкета позволяет узнать об особенностях эмоциональной сферы, помогает научиться управлять своими переживаниями.

### **ИНСТРУКЦИЯ**

Если ты согласен с утверждением (оно соответствует твоему опыту или наиболее часто повторяющимся состояниям), то в бланке для заполнения напиши «Да». Если ты не согласен с утверждением, то напиши «Нет». Если ты затрудняешься с ответом, то напиши «Не знаю». Работать нужно спокойно, не пропускать вопросов, представлять себе типичные ситуации.

**БЛАНК ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ  
БТ (беспокойство — тревожность)**

I	II	III	IV
1.....	14.....	27.....	38.....
2.....	15.....	28.....	39.....
3.....	16.....	29.....	40.....
4.....	17.....	30.....	41.....
5.....	18.....	31.....	42.....
6.....	19.....	32.....	43.....
7.....	20.....	33.....	44.....
8.....	21.....	34.....	45.....
9.....	22.....	35.....	46.....
10.....	23.....	36.....	47.....
11.....	24.....	37.....	48.....
12.....	25.....		49.....
13.....	26.....		50.....

Сумма «Да».....

Сумма «Нет».....

**АНКЕТА БТ**

1. Обычно я работаю с большим напряжением.
2. Ночью я засыпаю с трудом.
3. Для меня неприятны неожиданные изменения в привычной обстановке.
4. Мне нередко снятся кошмары.
5. Мне трудно сосредоточиться на каком-либо задании.
6. У меня чрезвычайно беспокойный и прерывистый сон.
7. Я хотел бы стать таким же счастливым, как на мой взгляд, счастливы другие.
8. Безусловно мне не хватает уверенности в себе.
9. Моё здоровье сильно беспокоит меня.
10. По временам я чувствую себя совершенно бесполезным.

11. Я часто плачу, у меня «глаза на мокром месте».
12. Я замечаю, что мои руки начинают дрожать, когда я пытаюсь сделать что-нибудь трудное или связанное с опасностью.
13. Временами, когда я нахожусь в замешательстве, я потею. От этого я смущаюсь.
14. Я часто ловлю себя на том, что меня что-то тревожит.
15. Для меня неприятна ситуация с неприятным исходом.
16. Даже в холодные дни я легко потею.
17. У меня бывают периоды такого беспокойства, что я не могу усидеть на месте.
18. Жизнь для меня почти всегда связана с необычным напряжением.
19. Я гораздо чувствительнее, чем большинство людей.
20. Я легко прихожу в замешательство.
21. Моё положение среди окружающих сильно беспокоит меня.
22. Из двух ситуаций: успеха и неудачи — я обычно предсказываю себе неудачу.
23. Я боюсь принять решение, не имея полных сведений о предстоящем событии.
24. Временами я становлюсь таким возбуждённым, что мне трудно уснуть.
25. Мне приходилось испытывать страх даже тогда, когда я точно знал, что мне ничего не угрожает.
26. Я склонен принимать всё слишком всерьёз.
27. Мне кажется порой, что передо мной такие трудности, которые мне не преодолеть.
28. Порой мне кажется, что я ни на что не годен.
29. После контакта с кем-либо долго вспоминаю свои слова, фразы.
30. Меня весьма тревожат возможные неудачи.
31. Ожидание всегда нервирует меня.
32. В состоянии возбуждения я забываю, что хотел сказать.
33. Иногда я расстраиваюсь из-за пустяков.
34. Я человек легко возбудимый.
35. Я часто боюсь, что вот-вот покраснею.
36. У меня не хватит духа вынести все предстоящие трудности.
37. Порой мне кажется, что моя нервная система расшатана и я вот-вот выйду из строя.
38. Обычно мои руки и ноги достаточно тёплые.

39. У меня обычно хорошее и ровное настроение.
40. Я почти всегда чувствую себя вполне счастливым.
41. Когда мне нужно что-либо долго ждать, я могу делать это спокойно.
42. Я меня редко бывают головные боли после переживаний.
43. У меня редко бывают сердцебиения при ожидании чего-то трудного.
44. Мои нервы расстроены не более, чем у других людей.
45. Я уверен в себе.
46. По сравнению с моими друзьями, я считаю себя вполне смелым.
47. Я застенчив не более, чем другие.
48. Обычно я спокоен и вывести меня из равновесия нелегко.
49. Я практически никогда не краснею.
50. Я могу спокойно спать после любых неприятностей.

### **ОБРАБОТКА**

Подсчитай количество «Да» в первых трех колонках бланка для заполнения (утверждения с 1 по 37 включительно).

Подсчитай количество ответов «Нет» в четвертой колонке бланка (утверждения с 38 по 50 включительно).

Подсчитай ответы «Не знаю» во всех колонках бланка для заполнения (утверждения с 1 по 50).

Числа раздели на 2.

Сложи полученные три числа. Сумму сравни с психодиагностической шкалой (на стр. 24).

Специальная проверка показала, что среди тревожных немало добросовестных, трудолюбивых и старательных людей. Но именно у них происходят существенные изменения состояния перед ответственным событием. Так некоторые (обычно с высокой тревожностью) начинающие бизнесмены перед ответственными встречами, переговорами теряют сон и аппетит. Супервайзеры фирмы

«HERBALIFE» рассказывали, что перед заключением договора на покупку квалификации у некоторых пропал сон и аппетит. Когда клиент должен был внести деньги на квалификацию, накануне у них расстраивался желудок, ныло сердце, возникала жуткая головная боль и нервозность. Высокая тревожность является причиной многих заболеваний. Так, у больных ишемической болезнью сердца обнаруживается высокая тревожность в 76% случаев, а среди больных язвенной болезнью — 65%. Вот почему людям с высокой и средней тревожностью полезно научиться управлять своим психическим состоянием в любых условиях. В то же время необходимо уметь переживать и включаться в эмоциональное напряжение.

Люди слишком спокойные и самоуверенные часто оказываются недостаточно подготовленными, несобранными и деморализованными. Любая неожиданность выводит их из колеи. Они могут оказаться не готовы к изменению поведения клиента или партнёра по бизнесу, часто не замечают своих ошибок и неудач.

Люди с высокой тревожностью беспричинно волнуются по поводу предстоящих событий, им кажется, что обязательно что-то произойдёт неприятное, разговор закончится неудачей, они опоздают на встречу. Высокая тревожность не позволяет достичь высоких результатов из-за того, что человек слишком возбуждён. Это мешает быть собранным, сосредоточенным. Мешает болезненная неуверенность в себе, своих силах.

В ответственных обстоятельствах как низкая, так и высокая тревожность - не оптимальны. Необходимо учиться управлять своим психологическим состоянием.

## **ТЕСТ 11**

### **ОБЩИТЕЛЬНЫЙ ЛИ ВЫ ЧЕЛОВЕК?**

Общительность в бизнесе (торговле, сфере обслуживания, управлении) является специальным умением, которое просто необходимо развивать. Это важнейшая задача профессиональной подготовки для людей, включенных в деятельность «человек — другой



человек».

Потребность в общении стимулирует, поддерживает и направляет деятельность бизнесмена. При этом общение, как мы уже убеждали себя, выступает основной целью деятельности бизнесмена. А продажа — средством этого общения.

Людей с высокой потребностью в общении отличают следующие черты:

- Стремление к поддержанию и восстановлению хороших отношений между людьми.
- Сильные переживания при разрыве хороших отношений с ними.
- Способность прощать ради восстановления хороших отношений.
- Стремление помочь другим.
- Способность отказаться от собственных удобств ради других.
- Склонность проявлять участие.
- Стремление установить добрые отношения со многими людьми.
- Стремление расширить сферу своего общения.
- Склонность к участию в совместных мероприятиях, целью которых являются хорошее настроение и установление тёплых взаимоотношений.

## **ИНСТРУКЦИЯ**

Если ты согласен с утверждением, то напиши «Да» рядом с его номером. Если ты не согласен с утверждением, то напиши «Нет». Имей в виду, что утверждения коротки и не могут содержать все необходимые подробности. Представляй себе типичные ситуации.

Возможно, что некоторые утверждения будет трудно отнести к себе. В этом случае все-таки постарайся ответить «Да» или «Нет», Не стремись произвести заведомо благоприятное впечатление. Свободно выражай своё мнение. Хорошие или плохих ответов не существует.

Результаты суммируются и уточняются при сравнении с психодиагностической шкалой. (См. стр. 24)

**БЛАНК ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ  
ПО (Потребность о общении)**

1.....	20.....	3.....
2.....	21.....	4.....
7.....	22.....	5.....
8.....	23.....	6.....
11.....	24.....	9.....
12.....	26.....	10.....
13.....	28.....	15.....
14.....	30.....	16.....
17.....	31.....	25.....
18.....	32.....	27.....
19.....	33.....	29.....

Сумма «Да».....

Сумма «Нет».....

**АНКЕТА ПОТРЕБНОСТЬ В ОБЩЕНИИ**

1. Мне доставляет удовольствие участвовать в различного рода торжествах.
2. Я не могу подавить свои желания, даже если они противоречат желаниям моих товарищей.
3. Мне нравится высказывать кому-либо своё расположение.
4. Я больше сосредоточен на приобретении влияния, чем дружбы.
5. Я чувствую, что по отношению к моим друзьям у меня больше прав, чем обязанностей.
6. Когда я узнаю об успехе моего товарища, у меня почему-то ухудшается настроение.
7. Чтобы быть удовлетворённым собой, я должен кому-то в чём-то помочь.

8. Мои заботы исчезают, когда я оказываюсь среди товарищей по работе.
9. Мои друзья мне основательно надоели.
10. Когда я делаю важную работу, присутствие людей меня раздражает.
11. Прижатый к стене, я говорю лишь ту долю правды, которая, по моему мнению, не повредит моим друзьям и знакомым.
12. В трудной ситуации я думаю не столько о себе, сколько о близком мне человеке.
13. Неприятности у друзей вызывают у меня такое сострадание, что я могу заболеть.
14. Мне приятно помогать другим, если даже это и доставляет мне значительные трудности.
15. Из уважения к другу я могу согласиться с его мнением, если он и не прав.
16. Мне больше нравятся приключенческие рассказы, чем рассказы о любви.
17. Сцены насилия в кино внушают мне отвращение.
18. В одиночестве я испытываю тревогу и напряженность больше, чем когда нахожусь среди людей.
19. Я считаю, что основной радостью в жизни является общение.
20. Мне жалко бездомных кошек и собак.
21. Я предпочитаю иметь поменьше друзей, но зато близких.
22. Я люблю бывать среди людей.
23. Я долго переживаю после ссоры с близкими.
24. У меня определённно больше близких друзей, чем у многих других.
25. Во мне больше стремления к достижениям, чем к дружбе.
26. Я больше доверяю собственной интуиции и воображению в мнении о людях, чем суждениям о них со стороны других людей.
27. Я придаю большее значение материальному обеспечению и благополучию, чем радости общения с приятными людьми.
28. Я сочувствую людям, у которых нет близких друзей.
29. По отношению ко мне люди часто неблагодарны.
30. Я люблю рассказы о бескорыстной дружбе.
31. Ради друга я могу пожертвовать своими интересами.
32. В детстве я входил в компанию, которая всегда держалась вместе.
33. Если бы я был журналистом, то я бы с удовольствием писал о

силе дружбы.

### **ТЕСТ III.**

#### **ПОТРЕБНОСТЬ В ДОСТИЖЕНИЯХ (ДП)**

*Итак: «Если мы делаем то же самое, что делали вчера, то получать, по-прежнему, мы будем то же самое, что получали вчера».*

Теперь ты можешь проверить, есть ли у тебя стремление к «улучшению», стремление к «творческому бизнесу».

Потребности являются источником активности делового человека. Именно из-за уровня потребностей в достижении, бизнесмен изобретает способы работы, общается, тренирует профессиональное поведение.

#### **ИНСТРУКЦИЯ**

Если ты согласен с утверждением, то напиши «Да» рядом с его номером. Если ты не согласен с утверждением, то напиши «Нет». Имей в виду, что утверждения коротки и не могут содержать все необходимые подробности. Представляй себе типичные ситуации.

Возможно, что некоторые утверждения будет трудно отнести к себе. В этом случае все-таки постарайся ответить «Да» или «Нет». Не стремись произвести заведомо благоприятное впечатление. Свободно выражай свое мнение. Хороших или плохих ответов не существует.

**БЛАНК ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ  
ПД (Потребность в достижениях)**

2.....	1.....
6.....	3.....
7.....	4.....
8.....	5.....
14.....	9.....
16.....	10.....
18.....	11.....
19.....	12.....
21.....	13.....
22.....	15.....
	17.....
	20.....

Сумма «Да»..... Сумма «Нет».....

**АНКЕТА ПОТРЕБНОСТЬ В ДОСТИЖЕНИЯХ**

1. Думаю, что успех в жизни зависит скорее от случая, чем от расчёта.
2. Цели я лишусь любимого занятия, то жизнь для меня потеряет смысл.
3. Для меня в любом деле важнее его исполнение, а не конечный результат.
4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.
5. По моему, большинство людей живут далёкими целями, а не близкими.
6. В жизни у меня больше успехов, чем неудач.
7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.
8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые её элементы.
9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах

предосторожности.

10. Мои родители считали меня ленивым ребёнком.
11. Думаю, что в моих неудачах повинны скорее обстоятельства, чем я.
12. Мои родители слишком строго меня контролировали.
13. Терпения во мне больше, чем способностей.
14. Лень, а не сомнения в успехе вынуждают меня часто отказываться от своих намерений.
15. Думаю, что я — не уверенный в себе человек.
16. Ради успеха я могу рискнуть, если даже шансы не в мою пользу.
17. Я — не усердный человек.
18. Когда всё идёт гладко, моя энергия усиливается.
19. Если бы я был журналистом, я писал бы скорее об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.
20. Мои близкие обычно не одобряют моих планов.
21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.
22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.

## **ОБРАБОТКА**

Подсчитай количество ответов «Да» в левой колонке бланка. Подсчитай количество ответов «Нет» в правой колонке бланка. Сложи оба числа. Сумму сравни с психодиагностической шкалой. (См. стр. 24)

Лица с высоким уровнем потребностей в достижениях имеют следующие характерные черты:

- Настойчивость в достижении своих целей.
- Неудовлетворённость достигнутым.
- Постоянное стремление сделать дело лучше, чем делал раньше.
- Склонность сильно увлекаться работой.
- Стремление в любом случае получить удовольствие от работы.
- Неспособность плохо работать.
- Стремление изобретать новые приёмы работы в исполнении самых обычных дел.
- Отсутствие духа соперничества.

- Желание того, чтобы другие вместе с ним пережили успех.
- Неудовлетворённость от неожиданной легкости задач.
- Готовность принимать помощь и помогать другим при решении трудных задач.

### ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ШКАЛА

Свойства	Уровни				
	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий
1. БТ					
Мужчина	0-9	10- 14	15 - 19	20 - 24	>24.5
Женщина	0-15	16-19	20-24	25 -29	>29.5
2. ПД	0-10	11 -12	13 -14	15 - 16	>17
3. ПО					
Мужчина	0-21	22 - 23	24 - 25	26 - 28	>29
Женщина	0-23	24 - 26	27 - 28	29 - 30	>31