

# PASAT 2000

## Попплтона-Аллена опросник PASAT-2000

Стив Попплтон и Питер Джонс

Адаптация для Украины: Леонид Бурлачук, Кристина Рахубовская

**Отчет**

Название: \_\_\_\_\_

Номер анкеты: AU8RG48I

Дата тестирования: 26/02/2012

Номер клиента: OS-Sale7

### Результаты оценки

Шкала	Сырые баллы	Стен баллы	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>A</b> (Мотивационная адаптация)	58	7	[Progress bar from 0 to 7]											
<b>B</b> (Эмоциональная адаптация)	77	6	[Progress bar from 0 to 6]											
<b>C</b> (Социальная адаптация)	84	8	[Progress bar from 0 to 8]											
<b>D</b> (Адаптивность)	19	7	[Progress bar from 0 to 7]											
<b>E</b> (Добросовестность)	83	8	[Progress bar from 0 to 8]											
<b>F</b> (Эмоциональная стабильность)	54	5	[Progress bar from 0 to 5]											
<b>G</b> (Социальный контроль)	93	7	[Progress bar from 0 to 7]											
<b>H</b> (Уверенность в себе)	32	4	[Progress bar from 0 to 4]											

### Социальная желательность

<b>I</b> (Управление впечатлением, основанное на внимании к поведению других людей)	20	6	[Progress bar from 0 to 6]										
<b>J</b> (Управление впечатлением, основанное на адаптации к поведению других людей)	38	7	[Progress bar from 0 to 7]										
<b>K</b> (Управление впечатлением, основанное на создании образа социально привлекательного поведения)	53	5	[Progress bar from 0 to 5]										

### Групповые факторы

<b>L</b> (Адаптация к профессиональной жизни)		7	[Progress bar from 0 to 7]										
<b>M</b> (Контроль)		6	[Progress bar from 0 to 6]										

### Общий фактор

<b>O</b> (Общая направленность на торговую профессию)		7	[Progress bar from 0 to 7]										
---	--	---	----------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

## Вступлення

Наше поведіння і спосіб, котрим ми користуємося для встановлення відносин з іншими людьми, — результат процесу обробки різноманітного накопленого життєвого досвіду. Відповідно, можна утвердити, що, в основному, наше поведіння достатньо передбачувано.

Кожний з нас в більшості випадків адаптується до конкретних обставин, в яких він працює і живе. Іноді стиль робочих відносин неким чином відрізняється від нашого способу будувати відносини в інших ситуаціях, тому що в різній середі проявляються різні вимоги, які оточують нас пред'являють, і, відповідно, відрізняються наші мотивації для їх задоволення. Вероятнее всего, ми досягаємо найбільшого рівня ефективності, коли знаходимося в середі, поощряющей той спосіб діяльності, котрий нам представляється «естественным».

Робоча середа, орієнтована на торгову діяльність, вимагає особливого поєднання якостей особистості, її поведінки. PASAT-2000 в стані розрізнити конкретні поведінкові і особистісні характеристики, які в діловій середі більш ефективні або менш успішні.

Кожний людина унікальний і неповторим, як і кожна робоча посада в діловому світі. Тому успіх людини в області торгівлі залежить від удачної комбінації багатьох факторів. Найбільш вигідний спосіб застосування PASAT-2000 складає, в першу чергу, в докладному розгляді отриманих від кандидатів результатів по окремим факторам, описаним в тесті, і виявленні тих якостей, які в більшій ступені задовольняють потреби організації. Во вторую очередь — в визначенні, яким чином окремі особистості можуть відповідати встановленим вимогам. Цей звіт надає докладний аналіз даних, отриманих від досліджуваного кандидата, по наступним факторам.

- Мотиваційна адаптація — розглядає поведінку, орієнтоване на досягнення встановленої цілі, і відкритість до нових вимогам.
- Емоційна адаптація — це здатність успішно справлятися з ситуаціями, пов'язаними з визначеною емоційною навантаженням, в частині, здатність до відновлення після невдач.
- Соціальна адаптація — це вміння налагодити і підтримувати продуктивні і дієві відносини з іншими людьми.
- Адаптивність — це здатність приймати зміни, пристосовуватися, в цілому позитивно реагувати на зміни.
- Добросовісність — передбачає ретельне виконання завдань, дотримання правил, планування дій і увагу до деталей.
- Емоційна стабільність — це здатність контролювати власні емоції.
- Соціальний контроль — в сутності, це бажання і схильність контролювати когось і впливати на поведінку інших.
- Уверенность в себе — віра в власні здібності в різних і численних ситуаціях.

Звіт, в частині, комбінує вищезгадані фактори в єдиний загальний фактор, надаючи оцінку тому, що може бути визначено як «комплексна спрямованість на продажі», проявляється конкретним кандидатом. Цей загальний фактор складає отправной пункт для оцінки того, чи буде кандидат успішним в середі, орієнтованій на продажі. Однак загальний фактор може містити деякі комбінації, не пристосовані до конкретної робочої посади, — в такій ситуації необхідно ретельно вивчити отримані результати по окремим груповим і второстепенним факторам, для того щоб проникнути в суть питання і створити повне уявлення про конкретній ситуації.

Крім того, важливо, щоб звіт не розглядався сам по собі. Результати тесту повинні бути інтерпретовані разом з іншою інформацією про кандидата і про робочу посаду. А во время

собеседования нужно выяснить возможные вопросы или противоречия, возникшие в предоставленной дополнительной информации. Надо также подчеркнуть, что базой сравнения для этого отчета стала выборка информации о лицах, занимающихся торговлей или, во всяком случае, тех, которые работают в компаниях торговой сферы (сравнение показателей с обычным населением не проводилось).

PASAT-2000 оценивает и описывает типологии поведения, которые обычно ассоциируются с успехом в коммерческих предприятиях. Каждый человек обладает собственным потенциалом, проявляющимся в сочетании слабых и сильных сторон и делающим человека соответствующим определенному типу работы. Не существует универсального «прирожденного торговца», который безотказно работает во всех ситуациях. Есть только малое число лиц, задействованных в торговых профессиях, которые справляются с разными ситуациями, но гораздо больше тех, кто подходит для выполнения определенного типа задания.

## Комплексная направленность на продажи

Общий фактор включает комбинацию всех групповых и второстепенных факторов, описанных ниже. Он является обобщённым и очень достоверным указателем возможности успеха в торговой деятельности. В сущности, общий фактор прямо взаимосвязан с положительным откликом на требования и с уверенностью в собственных способностях им соответствовать, а также с характеристиками, подходящими для множества ролей из разных коммерческих секторов. Этот фактор также связан с концепцией эмоционального интеллекта и указывает на возможность успеха в сфере торговли. Часть профиля, содержащая подробные описания, представляет собой, наоборот, необходимую информацию, благодаря которой можно сопоставлять особые требования среды конкретного коммерческого направления с характеристиками профиля кандидата. Следовательно, важно всегда сочетать информацию по общему фактору с той, которая касается других факторов.

Результаты теста показывают, что рассматриваемый кандидат может чувствовать себя достаточно уверенно в постоянно меняющейся среде, ориентированной на торговлю. Для него не составляет трудностей быть активным, он любит проводить время с людьми, питает позитивное отношение к изменениям и знает, как преодолеть трудности. Полученный балл указывает на естественную лёгкость в налаживании и поддержке отношений, учитывая также сложные ситуации, в которых проявляются враждебность и настороженность к нему. Высока вероятность того, что кандидат способен выполнять принятые на себя обязательства и контролировать эмоции, в частности, в ситуациях повышенного стресса. Этому способствует его естественная предрасположенность к новому и к новым требованиям, кроме того, позитивом служит его большое желание развивать собственные творческие способности. Очевидно также его умение сохранять спокойствие в сложных ситуациях, как и предрасположенность к установлению долгосрочных целей (и их достижению). Можно утверждать, что данный кандидат способен справиться практически с любой ситуацией, связанной с коммерцией.

## Профиль личности

### Мотивационная адаптация

Балл, полученный кандидатом по фактору мотивационной адаптации, показывает, что он способен уравновешивать будущее с прошлым, новое с уже известным. Не всегда имеет чёткие представления о будущем, но находит удовольствие в выполнении трудных или комплексных заданий. Несмотря на то, что этот человек будет доволен и открыт новым возможностям для развития собственных способностей, он в той же мере посвящает своё время более традиционным и рутинным мероприятиям: для такого человека задание найти равновесие между разными родами занятий составляет самую важную его деятельность. Следовательно, он не самый ориентированный на результат человек, но умеет уравновешивать сиюминутные потребности с долгосрочными целями собственных профессиональных и личных амбиций.

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- иногда проявляет положительное отношение к открытию новых проектов;
- поддерживает равновесие между личной жизнью и работой;
- нуждается в незамедлительных поощрениях за хорошо выполненную работу;
- выполняет поставленные задачи, используя ошибочный порядок приоритетов;
- имеет ограниченный список долгосрочных дел;
- верит, что успех зависит от сочетания личного усердия и удачи.

### Эмоциональная адаптация

Балл, достигнутый по этому фактору, указывает, что кандидат воспринимает вещи так, как они происходят: некоторые из них его потом беспокоят больше других, и он их решает каждый раз иным способом.

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- умеет корректно реагировать в большинстве случаев и только иногда может потерять контроль;
- принимает задания с огромным чувством ответственности;
- реагирует с осторожностью, в целом принимает оправданную критику;
- пытается понять, правильно ли он выполняет поставленную ему задачу;
- иногда чувствует себя недооценённым и проявляет зависть.

### Социальная адаптация

Высокий балл по фактору социальной адаптации означает, что кандидату не трудно работать вместе с другими и участвовать в интенсивном социальном взаимодействии. Он любит находиться среди людей и может чувствовать себя некомфортно, если проводит много времени один. Переживания от общения с окружающими помогают ему чувствовать себя очень хорошо, так что он часто занимает лидирующую позицию; находит возможность познания других людей удовлетворяющей и стимулирующей одновременно.

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- чувствует себя легко в компании других;
- без труда вовлекает в деятельность коллег и предлагает им своё видение вещей;
- первым завязывает разговор;
- ценит возможности, исходящие из новых ситуаций;
- знает подход к «тяжёлым» или скучным собеседникам;
- не относится к тем людям, которые быстро обижаются.

### Адаптивність

Балл, полученный по фактору адаптивности, предоставляет информацию о человеке, которому нравятся изменения и всё новое, до тех пор, пока они не превратятся в бесконечные перемены. Он считает, что постоянные перевероты и изменения изнашивают ресурсы и заставляют терять из виду конечную цель. Кандидат имеет потребность в чувстве стабильности, от которого могут отталкиваться новые идеи каждый раз, когда это понадобится. Новые идеи должны быть достаточно реалистичными.

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- соглашается на перемены, когда находит их оправданными;
- не даёт себя поглотить новыми идеями;
- обдумывает с осмотрительностью новые задачи;
- в ситуации стресса предпочитает традиционные решения;
- умеет уравнивать новое и уже известное.

### Добросовестность

Высокий балл по фактору добросовестности испытуемого кандидата показывает, что он зачастую ставит перед собой высокие личные цели, которые на самом деле считает важными. Естественно, что у него чётко установленные идеи на счёт хорошего и плохого, которые он не считает нужным обсуждать с другими. Его поведение будет эффективным и социально одобряемым практически во всех ситуациях, он будет устанавливать амбициозные и чёткие цели, которые также признаны таковыми со стороны. Это положительный и сконцентрированный на задаче человек, он выполняет безотказно и вовремя поставленные ему задачи способом, заслуживающим доверия.

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- всегда находит время для важных дел;
- делает всё возможное, чтобы не разочаровать никого;
- выполняет данные обещания и установленные договоренности;
- уделяет внимание мелочам;
- настойчивый и упорный, даже когда дела не идут успешно;
- требует от себя многого и соответственно поступает;
- ставит себе чёткие жизненные стандарты, на которые ориентируется.

### Эмоциональная стабильность

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- будет принимать во внимание не только факты, но и эмоциональные впечатления;
- имеет очень чёткое представление, с напряжением какой силы он может справиться;
- выражает свои чувства, когда расстроен;
- не любит прямо противостоять сложным ситуациям;
- иногда слабо видит позитив в стрессовой ситуации.

### Социальный контроль

Этот балл по фактору социального контроля говорит, что кандидату нравится взаимодействовать с членами группы и что он редко чувствует желание побыть одному. В обычных ситуациях хорошо интегрирует потребности свои и окружающих. Может проявлять поведение, которое характеризуется манипулированием другими людьми, так как, вероятно, он имеет личные цели и стремления, которых будет стараться достичь всяческими способами. В некоторых случаях он может рассматриваться как независимая личность, но, в основном, его считают человеком, хорошо играющим в команде.

По этим причинам, возможно, что кандидат:

- открит в соціальному общенні і співробітництві;
- як правило, буде неопосередкованим і прямим в відносинах;
- рідко ставить свої власні потреби вище інших;
- сприймається як людина, який працює для групи;
- здатний слухати і домовлятися з людьми.

#### Упевненість в собі

Кандидат проявляє себе як той, хто непогано справляється з життєвими вимогами, але іноді має сумніви по приводу власного відповідності їм. Він знає, як збалансувати своє мнение і погляди інших. Демонструє передраположеність к традиційності і стабільності, якщо вони, конечно, можливі.

По цим причинам, можливо, що кандидат:

- відчуває себе дуже комфортно в вивченій раніше середі;
- відчуває іноді неуверенність в самому собі;
- передраположен слідувати за мнением групи, в випадку якщо вона має авторитетом;
- віддає перевагу відомому напрямку невідомості, виходячій от чогось нового;
- іноді схильний віддалятися от інших і показувати свою незалежність.

## Групповые факторы

Следующие групповые факторы являются комбинациями описанных уже второстепенных факторов; они происходят от различных сочетаний, когда единичные факторы комбинируются между собой. Важно, чтобы эта часть отчета была сравнена с более тщательными описаниями, относящимися к второстепенным факторам. Может случиться, что в процессе сопоставления второстепенных и групповых факторов обнаружатся некоторые противоречия. Они, в свою очередь, должны быть проверены, принимая во внимание данные собеседований или оценки поведения кандидата в решении подготовленной ему задачи. Тогда можно будет установить с точностью, какой логикой руководствуется кандидат, приводя в действие разного типа поведение в различных ситуациях.

### Адаптация к профессиональной жизни

Несмотря на то, что этот человек, как правило, умеет удерживать равновесие, существуют ситуации, когда обстоятельства его поглощают. Не всегда уверен в себе или может смело взяться за дело — он склонен выявлять собственное недовольство, что может повлиять на его способность к рассуждениям. Кандидат будет чувствовать себя комфортно в новых ситуациях, но для него существует чёткая граница, дальше которой изменения принимают значение угрозы. Когда он находится под давлением стресса, его размышления менее точны и социальные способности ограничены больше обычного. Иногда он пытается игнорировать такие ситуации, называя их «чёрными днями» или придавая решающую роль судьбе; но в большинстве случаев он способен к восстановлению сил без особых трудностей.

### Контроль

Равновесие очень важно для этого человека, и ситуация, требующая от него немедленной реакции, поставит его в трудное положение (он лучше себя чувствует, когда располагает временем для размышления и планирования). Для него не составляет труда вовлечь в дело других и оказывать на них влияние.

## Создание образа социально привлекательного поведения

Все мы в той или иной степени стремимся создать собственный образ, который, как мы считаем, будет принят другими. Это, в частности, очень вероятно, когда нам предстоит собеседование на новую должность или когда мы заполняем тест или анкету: каждому хочется показать себя с лучшей стороны. Этот фактор описывает тенденцию испытуемого кандидата отвечать с наиболее приятной точки зрения и он особенно показателен, если баллы по нему очень высокие.

Кандидат в ситуациях, когда надо решить, что и как делать, склонен следовать тому, как ведут себя другие люди в подобных ситуациях. Однако во многих ситуациях он будет продолжать выбранное ранее поведение.

Кандидат устанавливает равновесие между своими эмоциональными потребностями и другими нуждами. Иногда реагирует под влиянием эмоций, но этот способ поведения не доминирует в его деятельности.

Он обычно хорошо знает, что надо делать, чтобы соответствовать требованиям общества, но не всегда это делает. Поведение кандидата зависит в большой степени от отдельных ситуаций и от его собственной оценки всех «за» и «против» в конкретной ситуации.

### Матрица ответов

#	R	#	R	#	R	#	R	#	R	#	R	#	R	#	R	#	R	#	R
1	2	2	4	3	4	4	4	5	3	6	3	7	4	8	4	9	5	10	4
11	4	12	2	13	4	14	3	15	4	16	3	17	3	18	4	19	4	20	3
21	4	22	2	23	4	24	4	25	5	26	1	27	3	28	4	29	4	30	3
31	2	32	4	33	5	34	3	35	4	36	1	37	4	38	4	39	3	40	5
41	2	42	3	43	3	44	3	45	4	46	5	47	2	48	5	49	3	50	2
51	4	52	2	53	2	54	3	55	5	56	4	57	5	58	4	59	1	60	4
61	3	62	4	63	4	64	4	65	4	66	5	67	5	68	5	69	1	70	4
71	5	72	4	73	4	74	5	75	5	76	5	77	5	78	4	79	1	80	3
81	2	82	4	83	2	84	4	85	3	86	5	87	2	88	3	89	5	90	4
91	4	92	2	93	3	94	4	95	5	96	3	97	1	98	3	99	4	100	2
101	5	102	5	103	2	104	5	105	3	106	3	107	4	108	4	109	3	110	1
111	2	112	4	113	4	114	5	115	1	116	2	117	4	118	3	119	3	120	4
121	2	122	2	123	3	124	4	125	1	126	4	127	3	128	5	129	4	130	5
131	4	132	5	133	4	134	3	135	4	136	2	137	4	138	4	139	1	140	3
141	3	142	4	143	4	144	2	145	3	146	3	147	5	148	1	149	2	150	1
151	2	152	3	153	4														