



ЛАБОРАТОРИЯ ГУМАНИТАРНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ



Методическое пособие по работе с тестом «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

Подготовлено специалистами
отдела исследований и разработок
Лаборатории «Гуманитарные технологии»

Москва 2021



Здравствуйте!

Лаборатория «Гуманитарные Технологии» благодарит вас за выбор нашего психодиагностического инструмента!

С 1990 года мы предлагаем уникальные методики — только собственной разработки, созданные сотрудниками отдела исследований и разработок под научным руководством А. Г. Шмелева, доктора психологических наук, заслуженного профессора МГУ имени М. В. Ломоносова.

Мы делаем тесты и инструменты оценки актуальные для российской действительности. Глубокие знания в области оценки персонала, психологии, тестологии, психометрики и статистического анализа данных позволяют нам выпускать качественные диагностические продукты, каждый из которых проходит регулярную проверку своих психометрических свойств на отечественных выборках. Это дает гарантию того, что наши тесты **точно** и **надежно** выполняют поставленную перед ними диагностическую задачу.

Данное пособие поможет вам максимально правильно использовать тест и грамотно интерпретировать полученные результаты. Изучив этот материал, вы будете знать:

Что из себя представляет тест? Каковы особенности именно этого теста? История его создания? Для решения каких диагностических задач в сфере оценки персонала его лучше применять? (раздел 1)

Как должна быть построена процедура тестирования в соответствии со Стандартом¹ тестовой оценки? Как правильно проводить тестирование? Что предстоит делать респонденту во время процедуры оценки? (раздел 2)

Как работать с результатами тестирования? Какие существуют виды отчетов? Что скрывается за числовым значением по каждой диагностической шкале? (раздел 3)

В приложениях к методическому пособию вы можете найти:

- примеры отчетов по результатам тестирования,
- теоретические идеи и научные представления, положенные в основу теста.

Желаем вам успешного освоения и применения в своей практике оценочных инструментов Лаборатории «Гуманитарные Технологии»!

ПРИЯТНОЙ РАБОТЫ!

¹ Российский стандарт тестирования персонала // Организационная психология. 2015. Т.5. №2. С.67-138.

Оглавление

| | |
|---|----|
| О ТЕСТЕ | 4 |
| Сфера применения..... | 4 |
| Особенности теста, Шкалы и виды отчетов..... | 5 |
| История создания..... | 6 |
| ПРОЦЕДУРА ТЕСТИРОВАНИЯ | 7 |
| Советы специалисту, проводящему тестирование..... | 7 |
| Общая инструкция к тесту..... | 9 |
| Блок «Деловые кейсы» | 10 |
| Блок «Необходимые знания»..... | 11 |
| Блок «Игровой блок (риск)» | 12 |
| Блок «Ассоциации» | 13 |
| Блок «Готовность» | 14 |
| РАБОТА С РЕЗУЛЬТАТАМИ | 15 |
| Культура работы с результатами тестирования..... | 15 |
| Отчет для специалиста и респондента..... | 17 |
| Как читать профиль результатов..... | 17 |
| Интерпретации тестовых шкал | 19 |
| ПРИМЕРЫ РАБОТЫ С РЕЗУЛЬТАТАМИ | 25 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | 31 |
| Приложение 1. Пример отчета по результатам тестирования для специалиста ... | 31 |
| Приложение 2. Пример отчета по результатам тестирования для респондента ... | 35 |
| Приложение 3. Теоретический обзор..... | 39 |

О ТЕСТЕ

Сфера применения

Основная направленность методики – выявление потенциала для успешного предпринимательства в сфере малого и среднего бизнеса.

Тест «Предприниматель» разрабатывался на базе специально проведенных аналитических и статистических исследований. Они позволили выявить основные критерии, определяющие успешность человека в предпринимательской деятельности (необходимые знания, особые качества характера, готовность к такой работе, умение рисковать, принимать верные предпринимательские решения и т.п.). Дальнейшие статистические исследования уточнили данные критерии и доказали их применимость для оценки предпринимательского потенциала.

В результате был получен тест, который позволяет с высокой степенью вероятности прогнозировать успешность человека в предпринимательской деятельности и заведомо определять тех, кто будет испытывать в ней существенные трудности.

По результатам тестирования строится прогноз относительно будущей успешности респондента в предпринимательской деятельности, опираясь на проявленные значения по эффективности в решении кейсов, игровых ситуаций, самооценочных вопросов. Респонденты, набравшие высокий балл по итоговой шкале теста будут значимо успешнее тех респондентов, которые набирают низкие баллы по методике.

Тест носит не только самооценочный характер, но и построен по принципу решения задач с заданным правильным ответом, в которых респонденты оцениваются по принципу «справился/не справился». Таким образом, методику «Предприниматель» можно отчасти отнести к категории тестов достижений, так как в ней заложены ключи с правильными вариантами ответов (которые основываются на ответах групп эталонных предпринимателей), где задача респондента – набрать необходимые баллы по тесту (т.е. показать свое соответствие заданному эталону).

Результаты тестирования могут быть использованы как для оценки потенциала кандидатов к предпринимательской деятельности, так и для целей развития – рекомендаций курсов повышения квалификации, улучшения необходимых знаний и навыков.

Особенности теста, Шкалы и виды отчетов

При разработке инструмента мы расширили перечень психологических критериев для определения факторов успешности ведения собственного дела. Помимо мотивации достижения и умения рисковать мы выделили перечень знаний, которыми должен обладать человек, занимающийся предпринимательством (прежде всего, необходимые юридические и экономические знания). Далее мы разработали специальные вопросы на «деловую смекалку» – специальные кейсы-ситуации, способные оценивать так называемое «предпринимательское мышление» (умение принимать верные предпринимательские решения). Были выделены личностные характеристики (такие как уравновешенность и амбициозность), которые также могут оказывать влияние на успешность в бизнесе. И, наконец, отдельное внимание было уделено оценке личностной готовности человека заниматься предпринимательским делом (насколько человек трезво оценивает свои возможности к созданию собственного бизнеса).

В итоге была получена методика «Предприниматель», содержащая следующую структуру показателей (табл. 1)

Таблица 1. Содержание методики и соотнесение показателей с классическими характеристиками качеств предпринимателя.

| Блок методики | Название шкалы теста | Соотнесение с классическими характеристиками |
|--|----------------------|--|
| Блок знаний и навыков | Деловая смекалка | Мотивация достижений (отдельные вопросы) |
| | Экономические знания | -- |
| | Юридические знания | -- |
| Блок готовности к риску (игровой блок) | Умение рисковать | Предпочтение риска |
| | Гибкость | |
| | Осторожность | |
| Блок личностных качеств | Устойчивость | -- |
| | Амбициозность | Мотивация достижений |
| | Готовность | Локус контроля |

При создании методики мы стремились разработать задания, которые по возможности были бы приближены к практике предпринимательской деятельности и носили имитационный характер. Например, блок «Готовности к риску» полностью состоит из имитационной игры на умение принимать решения в условиях риска. «Деловая смекалка» оценивает способность человека принимать верные предпринимательские

решения на основе конкретных ситуаций (подробнее см. разделы «Процедура тестирования» и «Интерпретация тестовых шкал»).

По результатам тестирования можно получить два варианта отчета (подробная информация об их содержании представлена в разделе «Работа с результатами»): «Отчет для специалиста» и «Отчет для респондента».

Отчет для специалиста (Приложение 1) состоит из следующих информационных блоков:

- 1) **Профиль результатов.** Визуальное отображение результатов респондента по шкалам трех блоков теста в стэнах — нормализованных стандартных баллах (от 1 до 10, со средним 5,5 и стандартным отклонением 2).
- 2) **Описание результатов.** Текстовое описание значений шкал для специалиста по оценке и/или лица, принимающего решение.

Отчет для респондента (Приложение 2): по своей структуре схож с «Отчетом для специалиста» и содержит:

- 1) **Профиль результатов.** Визуальное отображение результатов респондента по шкалам трех блоков теста в стэнах — нормализованных стандартных баллах (от 1 до 10).
- 2) **Описание результатов.** Текстовое описание полученных результатов, ориентированное на обратную связь для тестируемого.

История создания



О теоретических представлениях и концепциях, положенных в основу блоков методики «Предприниматель», можно прочитать в Приложении 3 («Теоретический обзор»).

Методика «Предприниматель» создана в 2011 году. Автор разработки - Алтухов В.В., при участии сотрудников научно-методического и коммерческого отделов Лаборатории «Гуманитарные Технологии». Методика прошла несколько этапов разработки и апробации – от этапа теоретического анализа и конструирования теста до этапов эмпирической проверки и апробации в практике работ служб занятости населения в различных регионах России.

В 2020 году в методике был обновлен блок заданий на экономические и юридические знания.

В 2021 году обновлен кейсовый блок и задания личностного блока. Пересчитаны тестовые нормы по результатам статистического анализа выборки 220 респондентов, проходивших тест в ситуации экспертизы.

ПРОЦЕДУРА ТЕСТИРОВАНИЯ

Советы специалисту, проводящему тестирование

Для обеспечения достоверности результатов тестирования придерживайтесь определенных принципов работы. Подробнее обо всех требованиях к процедуре можно прочитать в «Российском стандарте тестирования персонала»².

В этом разделе методического пособия мы уделим внимание наиболее важным рекомендациям, способствующим повышению достоверности результатов теста.

1. Установление контакта, информирование, конфиденциальность.
2. Справедливая стандартная процедура.
3. Право респондента на обратную связь.

Установление контакта, информирование, конфиденциальность

Процедура тестирования является для соискателей и сотрудников стрессовой по своей сути, поскольку от ее результатов зависят важные решения (прием на работу, аттестация, кадровые перестановки и т. д.). Чрезмерный стресс может привести к снижению откровенности, стремлению «обмануть программу» (для личностных и мотивационных тестов) либо к снижению эффективности интеллектуальной деятельности и попыткам фальсифицировать результаты (для интеллектуальных и квалификационных тестов).

Поэтому перед началом важно установить контакт с респондентом, проинформировать его о предстоящей процедуре, ответить на возможные вопросы: рассказать о целях тестирования (зачем оно проводится и какие решения могут быть приняты по результатам), о форме, сроках его проведения, дать информацию о конфиденциальности результатов или о правах доступа к ним со стороны разных групп лиц.

Информированием и уважительным отношением вы создаете у респондента оптимальный настрой для прохождения тестирования.

Если у вас есть возможность проинформировать будущих респондентов заранее, обратите их внимание на то, что приходиться на процедуру желательно в оптимальном функциональном состоянии. Если человек не выспался, болен, переживает острую эмоциональную ситуацию — все это может негативно сказаться на достоверности результатов.

² Российский стандарт тестирования персонала // Организационная психология. 2015. Т.5. №2. С.67-138.

Справедливая стандартная процедура

При тестировании должны быть созданы одинаковые технические условия для всех респондентов: все они проходят процедуру на аналогичных устройствах. Если кто-то выполнял задания на компьютере с большим экраном, а кто-то на планшете или смартфоне — некорректно сопоставлять результаты этих людей, особенно это касается интеллектуальных и квалификационных тестов.

Важно следить, чтобы в ходе тестирования никто не использовал вспомогательные средства (телефон, калькулятор, дополнительные окна на экране компьютера), если это напрямую не предусмотрено методикой. Интеллектуальные методики Лаборатории (ТИПС, КТО) подразумевают, что тестируемый работает с заданиями самостоятельно и не использует никаких вспомогательных средств.

Постарайтесь обеспечить тишину и отсутствие отвлекающих факторов во время процедуры, а также следите за тем, чтобы респонденты не отвлекали друг друга, если они проходят тестирование одновременно в одной комнате.

Выберите время тестирования таким образом, чтобы респонденты не спешили (например, быстрее вернуться на рабочее место), но при этом заранее знали о временных ограничениях на выполнение заданий (если это подразумевается методикой, как, например, в интеллектуальных тестах Лаборатории).

Заранее оговорите, что к вам можно обратиться только при наличии технических проблем, но не по содержанию тестовых вопросов. Перед началом тестирования убедитесь, что респондент понял инструкцию (если он задает вопросы по инструкции, перефразируйте ее своими словами, не меняя смысла).

Право респондента на обратную связь

Заранее проинформируйте тестируемого, когда и в какой форме он сможет ознакомиться с итогами. Программные возможности методик Лаборатории позволяют сразу же после тестирования получить готовый отчет с результатами. В том числе в каждой методике предусмотрен специальный отчет для респондента, написанный в доступной форме и дающий расшифровку измеряемых факторов и степени их выраженности. В некоторых методиках в отчет также входят рекомендации тестируемому по развитию отдельных качеств.

Давая обратную связь и комментарии по итогам тестирования, важно подчеркнуть, что результаты не являются «диагнозом» или «приговором». В идеале обратная связь должна мотивировать респондента на развитие.

Общая инструкция к тесту

Перед началом тестирования респондент получает инструкцию следующего содержания:

Здравствуйте!

Вам предстоит пройти тест, который поможет определить Ваш потенциал в сфере предпринимательства. Вопросы будут различного характера и содержания, время на ответ в некоторых случаях ограничено.

Пожалуйста, внимательно читайте инструкции к каждому из блоков тестирования. Прохождение теста займет примерно 40 минут.

Успешной работы!

Затем респондент вносит свои анкетные данные и приступает к последовательному выполнению тестовых блоков:

- ДЕЛОВЫЕ КЕЙСЫ
- НЕОБХОДИМЫЕ ЗНАНИЯ
- ИГРОВОЙ БЛОК (РИСК)
- АССОЦИАЦИИ
- ГОТОВНОСТЬ

Блоки теста не полностью повторяют блоки шкал в отчетах, а разделены по типам заданий: блоки шкал отражают различные психологические составляющие модели успешного предпринимателя, тестовые блоки отражают разные типы заданий по тесту. Соотношение между блоками шкал и тестовыми блоками методики можно посмотреть в таблице 2.

Таблица 2. Соотношение блоков шкал и тестовых блоков методики «Предприниматель»

| Блоки шкал | Шкалы | Тестовые блоки | Ограничение по времени |
|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------|------------------------|
| Блок Потенциал | Потенциал предпринимательства | Нет (интегральная шкала) | |
| Блок знаний и навыков | Деловая смекалка | Деловые кейсы | нет |
| | Экономические знания | Необходимые знания | 12 минут |
| | Юридические знания | | |
| Блок готовности к риску | Умение рисковать | Игровой блок (риск) | 10 минут |
| | Гибкость | | |
| | Осторожность | | |

| | | | |
|-------------------------|---------------|------------|-----|
| Блок личностных качеств | Устойчивость | Ассоциации | нет |
| | Амбициозность | | |
| | Готовность | Готовность | нет |

Каждый тестовый блок имеет свои особенности выполнения и начинается с собственной инструкции. Далее мы рассмотрим эти инструкции, а также особенности и примеры заданий каждого тестового блока.

Блок «Деловые кейсы»

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

В первом блоке респонденту предлагается пройти 15 кейсовых заданий. Задача – понять предпринимательскую ситуацию и предложить свои решения.

В первом блоке будут описаны различные деловые ситуации. Если в задании описана ситуация, с которой Вы никогда не сталкивались, предположите, как могли бы поступить Вы.

В блоке **15 заданий**. Каждое состоит из:

- описания ситуации
- вопроса к ситуации
- 4-х вариантов ответа.

Ваша задача – выбрать **1 наиболее подходящий** ответ с Вашей точки зрения (передвинуть ползунок вправо) и **1 наименее подходящий** (передвинуть ползунок влево). Остальные 2 ползунка нужно оставить посередине.

Выбирать варианты ответов можно левой кнопкой мыши.

Задания не ограничены по времени, но старайтесь долго не задерживаться на каждом варианте.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

В какой-то момент Вы понимаете, что Ваш бизнес нуждается в том, чтобы Вы прошли профессиональную переподготовку. Какую форму обучения Вы выберете?



Три занятия по полдня в неделю, курс длится 3 месяца



Полные рабочие дни (с утра до вечера), курс длится 3 недели



Два занятия по полдня в неделю, курс длится 4,5 месяца



Оба полных выходных дня (с утра до вечера), курс длится 2 месяца

Блок «Необходимые знания»

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

Во втором блоке респонденту предлагается выполнить 24 задания. Задача – выбрать один правильный ответ из 4 предложенных. Вопросы оценивают экономические и юридические знания. В процессе тестирования респондент может вернуться на одно задание назад, чтобы изменить свой ответ.

Следующий блок тестирования проверяет некоторые экономические и юридические знания, которые могут пригодиться в предпринимательской деятельности.

В блоке 24 вопроса. В каждом задании Вам будет предложено 4 варианта ответа. Необходимо выбрать один ответ, который Вы считаете правильным.

Обратите внимание! На выполнение всех заданий блока отведено 12 минут, на каждое задание – не более 50 секунд.

Внимательно следите за показанием счётчиков времени вверху экрана.



Счетчики выполненных заданий и времени тестирования

- Левый счетчик — **счетчик времени на блок** — показывает, сколько времени потрачено респондентом и сколько у него осталось времени на решение заданий текущего субтеста.
- Правый счетчик — **счетчик времени на задание** — показывает, сколько времени осталось на конкретный вопрос.

Время, данное на задание, ограничено. Если респондент не успел ответить на вопрос, текст задания скрывается и ему предлагается перейти к следующему. Задание, которое респондент не успел решить за отведенное время, при подсчете итогового балла приравнивается к неверно решенному (респондент получает за него 0 баллов).

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Общества с ограниченной ответственностью (ООО) могут осуществлять:

- любые виды деятельности, не запрещённые федеральными законами
- виды деятельности, сведения о которых внесены в устав общества
- виды деятельности, сведения о которых внесены в Единый государственный реестр юридических лиц в отношении данного общества
- виды деятельности, на осуществление которых у общества имеется соответствующее разрешение (лицензия, сертификат, свидетельство и т.п.)

Блок «Игровой блок (риск)»

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

В процессе тестирования респонденту предъявляются игровые ситуации покупки-продажи, в которых он должен угадывать, покупать или продавать ему товар (акции), и в каком объеме.

Соответственно, задача респондента – дать свой ответ (каждый раз рискуя, ведь исход игры никогда не известен).

Следующий блок имитирует покупку и продажу акций на бирже.

Представьте себе, что Вы торгуете акциями на бирже. Не понадобится никаких специальных знаний. Можно либо покупать, либо продавать, а также определять размер покупки или продажи (мало или много). После каждой покупки или продажи система будет давать Вам обратную связь о том, какое действие на самом деле было верным.

Ваша задача – следить за подсказками и стараться определить, что выгодно сделать в дальнейшем – купить или продать, и в каком объёме.

В каждый свой ход Вам нужно сделать 2 выбора:

- Продавать – Покупать
- Мало – Много

Вам нужно решить, продавать или покупать акции (сдвинуть ползунок в соответствующую сторону). Ползунок, оставшийся посередине, будет означать уклонение от ответа. Затем нужно определить объём покупки или продажи акций – много или мало (сдвинуть ползунок в соответствующую сторону). Ползунок, оставленный посередине, будет означать среднее количество акций.

При продаже большого количества акций в неудачный момент Вы теряете 3 балла, в случае удачи Вы их получаете.

При продаже малого количества акций в неудачный момент Вы теряете 1 балл, в случае удачи Вы его получаете.

Всего в блоке Вам будет предоставлена 41 попытка, **Ваша задача – набрать наибольшее количество баллов.**

Обратите внимание! Время на каждое решение ограничено 25 секундами. Всего на блок даётся 10 минут. Внимательно следите за показанием счётчиков времени вверху экрана.

Задания ограничены по времени – всего 10 минут на выполнения теста. Каждое задание также ограничено по времени (25 сек).

Обратите внимание! «Игровой блок» (имитирующий биржевую игру) может быть сложен для понимания некоторыми респондентами, имеющими низкий уровень образования.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Выяснилось, что надо было ПОКУПАТЬ. Возможно, что эта тенденция поощрения покупателей будет действовать в течение еще нескольких Ваших попыток. Но точно это никто не может сказать. Компьютер, имитирующий биржевую стихию, будет Вам давать только обратную связь по факту и не будет давать никаких подсказок по прогнозу будущих событий. Прогноз предстоит делать Вам - на основе опыта данной игры.

Итак, новая попытка.

Угадайте, покупать или продавать, и в каком размере:



Блок «Ассоциации»

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

В четвертом блоке респонденту предлагается 20 вопросов - ассоциации. Задача – проассоциировать себя с различными предметами, объектами или явлениями. На выбор дается 2 ассоциации, нужно выбрать одну из них. Респондента предупреждают, что он должен указать один ответ из 2 предложенных.

В этом блоке Вам будут предложены пары из различных одушевленных и неодушевленных предметов (например, планеты, города и др.).

Ваша задача – выбрать из предложенных вариантов то, с чем Вы больше себя ассоциируете. Можно отвечать по принципу "моё – не моё", что Вам ближе или похоже на Вас.

Старайтесь выбрать наиболее близкий для себя ответ, даже если оба варианта будут не до конца Вам подходить.

Задания не ограничены по времени, но старайтесь долго не задерживаться на каждом варианте – итоговое время тестирования также будет учитываться в конечном результате теста.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Выберите ДЕНЬ НЕДЕЛИ, с которым Вы больше себя ассоциируете?

Четверг

Понедельник

Блок «Готовность»

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

В последнем блоке респонденту предлагается ответить на 12 вопросов. Задача – оценить свою готовность заниматься предпринимательством.

В последнем блоке Вам предстоит оценить Вашу готовность заниматься предпринимательской деятельностью.

При ответе на вопросы исходите из реальных обстоятельств Вашей жизни на текущий момент времени.

Задания не ограничены по времени, но старайтесь долго не задерживаться на каждом варианте – итоговое время тестирования также будет учитываться в конечном результате теста.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

Есть ли у Вас просчитанная схема того, как Ваше дело будет приносить прибыль для Вас?

да, есть, просчитан даже объем и источники прибыли

да, есть, в общем виде

затрудняюсь ответить

нет, пока сложно представить

РАБОТА С РЕЗУЛЬТАТАМИ

После окончания тестирования программа автоматически формирует отчеты по результатам. Автоматизированные отчеты различаются по структуре и содержанию, однако существуют общие правила и принципы интерпретации результатов тестирования, которых необходимо придерживаться вне зависимости от вида отчета и используемой методики.

Культура работы с результатами тестирования

Тестовые методики, как правило, **не могут** быть использованы как единственный источник информации при принятии решений о приеме на работу, включении в кадровый резерв, аттестации на соответствие занимаемой должности, об увольнении и т. п. В этих случаях тестирование необходимо совмещать с другими оценочными технологиями: интервью, ассессмент-центр, анализ КРІ.

При этом тестирование целесообразно проводить раньше других оценочных процедур, потому что:



тестовые методы не трудоемки и относительно дешевы (позволяют не тратить время интервьюера и другие ресурсы на заведомо непригодных кандидатов);



полученные результаты могут стать основанием для формулирования оценочных (диагностических) гипотез, которые впоследствии будут проверены другими методами;



устная обратная связь по тестовым методикам может быть интегрирована в интервью или другие методы оценки.

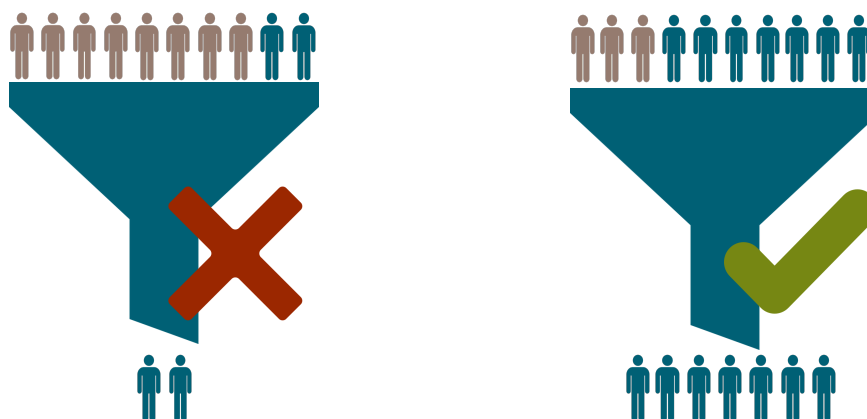
Однако иногда тестовые методики **могут** применяться в качестве единственного критерия для принятия решения:

1. Использование объективных тестов, результаты которых однозначно свидетельствуют о несоответствии человека должности (например, тесты на цветоразличение для профессиональных водителей).
2. Массовый подбор, когда тест (чаще всего тест знаний или способностей) используется в качестве первичного фильтра. В таких случаях низкие баллы по тесту приводят к отсеву, а средние и высокие лишь говорят о необходимости дальнейшего обследования.
3. Принятие таких кадровых решений, как определение потребности в обучении, оперативный допуск на рабочее место, например в начале рабочего дня (это

актуально для психофизиологических методик), квалификационные испытания по окончании образовательной программы и т. п.

При принятии решения по результатам тестирования важно опираться на следующие принципы:

1. Большинство тестовых процедур эффективны для решения задач отсева однозначно неподходящих, «слабых» кандидатов и неэффективно для отделения «сильных» от «средних». То есть «проходной балл» уместно устанавливать на уровне ниже среднего (чаще всего среднее минус одно стандартное отклонение — для шкалы стэнов это 2), а не на уровне выше среднего.
2. Установление «жесткого» проходного балла может повлечь за собой ошибочный отсев подходящих кандидатов в случаях, когда диагностируемые тестом критерии (например, конкретные интеллектуальные способности) не являются критичными для успешности в должности, на которую ведется отбор.
3. Как правило, отсев по результатам тестирования не должен превышать 30 %. Особенно это касается оценки кандидатов на управленческие позиции, для которых тестовые показатели редко гарантируют высокое качество работы. Более жесткий отсев (50 % и более) может быть приемлем в ситуации очень высокого конкурса на массовые низовые позиции, а также при наборе недопустимо низких баллов по тесту на профессиональные знания и умения (например, невладение десятипальцевым методом печати у претендента на позицию секретаря-делопроизводителя).



4. Сложные интегральные компетенции (например, комплексное решение проблем или управление командой) не могут диагностироваться только тестовыми методами.

Отчет для специалиста и респондента

Напоминаем, что «Отчет для специалиста» и «Отчет для респондента» (Приложения 1,2) состоят из следующих информационных блоков:

1. **Профиль результатов.** Отображение результатов в виде графика по шкалам каждого из трех блоков теста в стэнах — нормализованных стандартных баллах (от 1 до 10, со средним баллом 5,5 и стандартным отклонением 2).
2. **Описание результатов.** Текстовое описание значений шкал для специалиста по оценке и/или респондента.

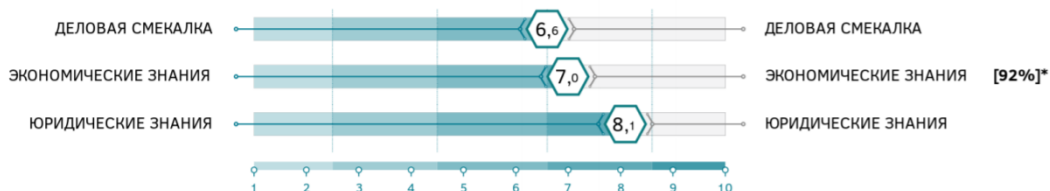
Напоминаем, что в методике реализована пятиуровневая логика текстовых интерпретаций: в зависимости от того, в какой интервал попадает тестовый балл, выводится одна из пяти автоматизированных интерпретаций.

Как читать профиль результатов

На профиле результатов в графической форме отображены баллы респондента по всем первичным шкалам теста («Отчет для специалиста» и «Отчет для респондента») и вторичной шкале «Потенциал предпринимательства».

На рисунке ниже приведен пример профиля результатов блока «Знания и навыки».

Факторы по блоку «Знания и навыки»



*Процент заданий, на которые дан ответ. Правильность ответа не учитывается.

Пример профиля результатов по тесту «Предприниматель» («Отчет для специалиста»)

Для облегчения интерпретации тестовые баллы представлены в стэнах — нормализованных стандартных баллах (со средним значением 5,5 и стандартным отклонением 2), где 1 — это минимальное значение, а 10 — максимальное.

Каждая шкала теста делится на пять диагностических зон (на шкальном профиле ограничены вертикальными голубыми линиями), которым соответствуют пять уровней интерпретации результатов, отличающихся степенью выраженности фактора (качества или способности).

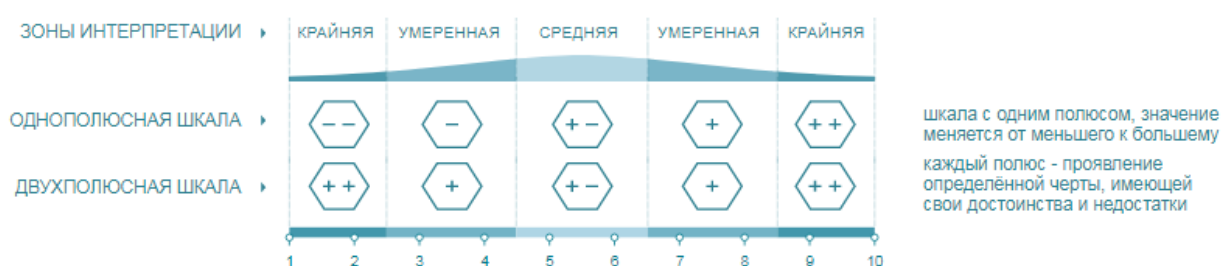
Средние значения (от 4,5 до 6,4 стэна) трактуются как условная норма выраженности фактора. В данную область, как правило, попадает около 40 % тестируемых.

В область умеренной выраженности низких (от 2,5 до 4,4 стэна) и высоких (от 6,5 до 8,4 стэна) значений попадает примерно по 24 % респондентов.

В область крайней выраженности низких (от 1 до 2,4 стэна) и высоких (от 8,5 до 10 стэнов) значений попадает примерно по 6 % респондентов.

В зависимости от полученного стенового значения, на экран выводится та или иная текстовая интерпретация.

В тестовых методиках с ограничением времени слева в квадратных скобках на шкальном профиле может появиться процент — это доля заданий, на которые респондент успел дать ответ за отведенное время (без учета правильности/неправильности данного ответа). Например, тестируемый, профиль которого представлен выше, успел за отведенное время выполнить 92 % заданий из блока Экономических знаний. Несмотря на то что респондент решил не все задания, он получил довольно высокий балл по шкале, это говорит о том, что задания он решал медленно, но почти всегда правильно.



Зоны интерпретации результатов тестирования

В зависимости от типа шкалы (однополюсная или двухполюсная) низкие стеновые значения интерпретируются по-разному. В тесте «Предприниматель» используются только однополюсные шкалы.

Однополюсная шкала — это шкала, на которой значение изменяется от меньшего к большему, то есть 1 означает крайнюю невыраженность качества или способности, 10 — крайнюю выраженность. Примером могут быть шкалы блока «Знания и навыки», где стэн в интервале от 1 до 2,4 интерпретируется как очень низкое знание/навык, а от 8,5 до 10 — как очень высокое. В тесте «Предприниматель» использованы шкалы только этого типа.

Двухполюсная шкала — это шкала, каждый полюс которой отражает проявление определенной черты, имеющей свои достоинства и недостатки. В качестве примера можно привести шкалы личностных качеств, например, Замкнутость — Общительность. В данном случае стэн в интервале от 1 до 2,4 будет означать крайнюю выраженность замкнутости, от 8,5 до 10 — крайнюю выраженность общительности, а средние значения от 4,5 до 6,4 — отсутствие ярко выраженной личностной особенности, условную норму, обусловленность поведенческих проявлений, свойственных этой личностной черте, главным образом внешними обстоятельствами.

Интерпретации тестовых шкал

В таблице 3 предлагается интерпретация крайних показателей по шкалам теста «Предприниматель».

Таблица 3. Интерпретации крайних значений шкал теста «Предприниматель».

| Крайне низкие значения — от 1 до 2,4 стэна | Крайне высокие значения — от 8,5 до 10 стэнов |
|--|--|
| ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | |
| <p>При интерпретации шкалы следует учитывать, что результаты по интегральной шкале не являются в строгом смысле этого слова средним арифметическим баллом по совокупности результатов по другим шкалам теста, а рассчитываются по формуле, выведенной на основании эмпирического исследования (см. первую часть пособия, о разработке теста). На основании полученных эмпирических данных в подсчете итогового значения по шкале «Потенциал предпринимательства» НЕ учитываются показатели по шкале «экономические знания», а показатели по шкале «Готовность» учитываются с «двойным» вкладом. Данная технология реализована для того, чтобы интегральный показатель теста наиболее продуктивно строил прогноз относительно будущей успешности кандидата.</p> <p>Поэтому именно показатели по шкале «Потенциал предпринимательства» следует рассматривать в первую очередь при принятии решений о прогнозе пригодности кандидата, а показатели по другим шкалам стоит рассматривать как дополнительные для выявления причин пригодности/не пригодности, рекомендаций по обучению и т.п.</p> | |
| <p>Респондент показал низкий потенциал к предпринимательской деятельности. У него не так много знаний, качеств и стремлений для такой деятельности. Можно обратить внимание респондента на те характеристики по тесту, которые оказались на низком уровне, и которые можно развить или получить по ним дополнительное обучение (если это возможно). По результатам тестирования респонденту не стоит рекомендовать заниматься предпринимательством – для этой деятельности у него есть много существенных ограничений. Проведение дополнительного обучения рекомендуется только в случае наличия других объективных данных,</p> | <p>Респондент показал высокий потенциал к предпринимательской деятельности. Он обладает необходимым набором знаний, качеств, стремлений и готовности к такой деятельности. По результатам тестирования респонденту рекомендуется предпринимательская деятельность и, при необходимости, дополнительное обучение.</p> |

| | |
|--|---|
| <p>гарантирующих прогноз успешности по респонденту.</p> | |
| <p>ДЕЛОВАЯ СМЕКАЛКА</p> | |
| <p>Респонденту не удается предугадывать наиболее выигрышные варианты поведения с точки зрения предпринимательства и проявлять деловую смекалку. Деловая смекалка необходима в предпринимательском деле, ведь она позволяет выбирать наиболее успешные стратегии поведения и принимать верные предпринимательские решения. Также респондент показал низкую степень мотивации и нацеленности на прибыль и заработок. В жизни для него получение прибыли и дохода точно не является ключевым мотивом. Может, оно и к лучшему, ведь в повседневной жизни такая мотивация и не является самой главной, но в предпринимательстве явно важна - ведь основная цель бизнеса - это привлечение и приумножение капитала. Если респондент собирается серьезно заняться предпринимательством, ему стоит побольше думать о финансовом результате. Крайне необходимо рекомендовать респонденту развивать в себе предпринимательское мышление, изучать успехи и неудачи других людей, чтобы не повторять ошибки других на собственном опыте и пользоваться наиболее проверенными вариантами ведения бизнеса.</p> | <p>Респондент явно умеет предугадывать наиболее выигрышные варианты поведения с точки зрения предпринимательства, и обладает деловой смекалкой. Это качество необходимо в предпринимательском деле, ведь оно позволяет выбирать наиболее успешные стратегии поведения и принимать верные предпринимательские решения. Также респондент показал высокую степень мотивации и нацеленности на прибыль и заработок. В жизни для него одним из ключевых мотивов является получение прибыли и дохода. Может, в повседневной жизни такая мотивация и не является самой главной, но в предпринимательстве явно важна: ведь основная цель бизнеса - это привлечение и приумножение капитала. Можно рекомендовать респонденту и дальше развивать в себе предпринимательское мышление, изучать успехи и неудачи других людей, чтобы не повторять ошибки других на собственном опыте и пользоваться наиболее проверенными вариантами ведения бизнеса.</p> |
| <p>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ</p> | |
| <p>Респондент показал себя «новичком» в области экономических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Конечно, одних экономических знаний бывает недостаточно, чтобы добиться серьезного успеха в бизнесе, но и без них</p> | <p>Респондент показал себя настоящим экспертом в области экономических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Он хорошо ориентируется в области экономики, бизнес-планирования, маркетинга, основ бухгалтерского учета и</p> |

| | |
|--|---|
| <p>не обойтись. Если он собирается серьезно заняться предпринимательством, ему стоит рекомендовать существенно "подтянуть" знания в области экономики, бизнес-планирования, маркетинга, основ бухгалтерского учета и налогообложения. Респонденту можно порекомендовать дополнительное обучение по данной тематике.</p> | <p>налогообложения. Конечно, одних экономических знаний бывает недостаточно, чтобы добиться серьезного успеха в бизнесе, но и без них не обойтись. Поэтому эти знания должны помочь ему в предпринимательской деятельности, если он собирается ей серьезно заняться. Дополнительное обучение по данной тематике, скорее всего, не требуется.</p> |
| <p>ЮРИДИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ</p> | |
| <p>Респондент показал себя «новичком» в области юридических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Наличие юридических знаний не необходимо, но желательно для предпринимателя. Если респондент собирается серьезно заняться предпринимательством, ему можно рекомендовать более подробно изучить юридические аспекты ведения бизнеса, кадрового делопроизводства, почитать достоверные источники юридической информации. Рекомендуются направление респондента на дополнительное обучение по данной тематике.</p> | <p>Респондент показал себя настоящим экспертом в области юридических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Он хорошо ориентируется в юридических аспектах ведения бизнеса, кадрового делопроизводства, знает, где искать юридическую информацию. Наличие юридических знаний не необходимо, но желательно для предпринимателя. Проявленные знания должны помочь респонденту в организации собственного бизнеса. Дополнительное обучение по данной тематике, скорее всего, не требуется.</p> |
| <p>УМЕНИЕ РИСКОВАТЬ</p> | |
| <p>Это показатель общей успешности респондента по итогам предложенной игры, в которой проверялась способность угадывать текущую биржевую тенденцию, и при этом смело повышать ставку. Результаты респондента по итогам игры – низкие. У него почти не получалось правильно выбирать стратегию риска и зарабатывать в условиях неопределенности. Ему стоит избегать ситуаций, связанных с риском – он может переоценивать свои шансы, либо недооценивать их, что может сказаться на</p> | <p>Это показатель общей успешности респондента по итогам предложенной игры, в которой проверялась способность угадывать текущую биржевую тенденцию, и при этом смело повышать ставку. Респондент показал высокое умение рисковать, правильно выбирать стратегию риска. Можно сделать вывод, что респондент способен грамотно действовать в ситуации неопределенности. Данные умения могут быть применимы в различных жизненных ситуациях: в торговле, в переговорах, в выставлении цены на свой товар, в</p> |

| | |
|---|--|
| <p>финансовых результатах. Умение рисковать может пригодиться в различных жизненных ситуациях: в торговле, в переговорах, в выставлении цены на свой товар, в умении правильно выбрать время продажи и т.п. Необходимо либо рекомендовать респонденту тренировать это умение (например, с помощью деловых игр), либо поручать на практике такую работу людям с более развитым умением грамотно рисковать.</p> | <p>умении правильно выбрать время продажи и т.п.</p> |
| <p> ГИБКОСТЬ </p> | |
| <p>Этот показатель отражает скорость изменения в стратегии решений респондента (покупать-продавать) в игре под действием негативной информации. Он очень медленно реагировал на изменяющиеся условия игры, ему сильно не хватало гибкости. Данные показатели негативно характеризуют его стиль поведения в ситуации риска и показывают низкую готовность гибко адаптироваться к меняющимся условиям. Можно предположить, что в жизни ему сложно быстро реагировать на негативные сигналы и перестраивать свои действия и поведение, вовремя предпринимать своевременные попытки изменить ситуацию в лучшую сторону.</p> <p>Необходимо рекомендовать респонденту учиться быть более гибким и быстрым в ситуации риска (например, с помощью деловых игр), стремиться сразу реагировать на любые негативные обстоятельства, прислушиваться к мнению друзей или партнеров. Иначе есть риск потерять многое.</p> | <p>Этот показатель отражает скорость изменения в стратегии решений респондента (покупать-продавать) в игре под действием негативной информации. Он быстро реагировал на изменяющиеся условия игры и проявлял необходимую гибкость. Данные показатели позитивно характеризуют стиль поведения респондента в ситуации риска и показывают готовность гибко адаптироваться к меняющимся условиям. Можно предположить, что в жизни он будет быстро реагировать на негативные сигналы и перестраивать свои действия и поведение, предпринимать своевременные попытки изменить ситуацию в лучшую сторону.</p> |
| <p> ОСТОРОЖНОСТЬ </p> | |
| <p>Этот показатель отражает скорость снижения размера ставок (риска) в ситуации неопределенности. Другими</p> | <p>Этот показатель отражает скорость снижения размера ставок (риска) в ситуации неопределенности. Другими</p> |

| | |
|--|--|
| <p>словами – умение снижать размер ставок, если выигрыш мало предсказуем. Он показал низкий уровень осторожности – наоборот, он стремился делать высокие ставки, из-за чего мог терять большое количество денег. Ему не хватает умения вовремя снижать ставки, что необходимо делать при принятии рискованных решений. Данное умение позволяет не потерять слишком много, когда риск потери очень велик. Стоит рекомендовать респонденту развивать в себе это умение (например, с помощью деловых игр), прислушиваться к людям, которые умеют быть осторожными, если риск очень велик.</p> | <p>словами – умение снижать размер ставок, если выигрыш мало предсказуем. Респондент показал высокий уровень осторожности и развитое умение вовремя снижать ставки, что является плюсом в принятии рискованных решений. Данное умение позволит ему не потерять многое, когда риск потери очень велик.</p> |
| <p>УСТОЙЧИВОСТЬ</p> | |
| <p>По результатам проективного тестирования респондент принадлежит к кругу людей, которым свойственна тревожность и ранимость, сильное эмоциональное реагирование на потенциальные опасности, стрессы и различные неприятности. Зачастую ему может не хватать уверенности в себе, чтобы почувствовать себя способным справиться с нагрузками и напряжением. Вследствие этого предпринимательская деятельность может оказаться для него слишком тяжелой. При наличии положительных рекомендаций по общему потенциалу к предпринимательству необходимо рекомендовать респонденту пройти курс тренингов по повышению стрессоустойчивости.</p> | <p>По результатам проективного тестирования респондент принадлежит к кругу людей, которым свойственна устойчивость в сложных ситуациях, уравновешенность, взвешенность мыслей и поступков, уверенность в себе и своих действиях, спокойствие. Он способен принимать решения в критических ситуациях, мобилизоваться и поддерживать работоспособное состояние в условиях стресса. Все эти качества могут оказаться весьма полезными в осуществлении предпринимательской деятельности.</p> |
| <p>АМБИЦИОЗНОСТЬ</p> | |
| <p>Судя по результатам проективного тестирования респондент принадлежит к кругу людей, которым не свойственна нацеленность на достижения, желание статуса или потребность реализовать собственные амбиции. Хотя в целом эти</p> | <p>Судя по результатам проективного тестирования, респондент принадлежит к кругу людей, которым свойственна ориентация на большие достижения, высокий статус, реализацию собственных амбиций и планов,</p> |

| | |
|---|---|
| <p>качества могут быть нужны для реализации собственной линии в предпринимательской деятельности, в борьбе с конкурентами. Поэтому ему может потребоваться развитие доминантных и лидерских качеств в случае, если он серьезно собирается заниматься предпринимательством. При наличии положительных рекомендаций по общему потенциалу к предпринимательству необходимо рекомендовать респонденту пройти курс тренингов по развитию мотивации достижения.</p> | <p>доминантность. В целом эти качества могут послужить основой для предпринимательской деятельности, быть полезными в борьбе с конкурентами.</p> |
| <p>ГОТОВНОСТЬ</p> | |
| <p>Респондент проявил низкий уровень готовности к предпринимательской деятельности. Даже если он хорошо понимает все сложности этой работы и трудности, с которыми предстоит столкнуться, он совсем не готов их решать и двигаться вперед на пути к успеху в предпринимательстве. При прочих равных такой результат означает, что даже при наличии высокого потенциала респондент совсем не готов к предпринимательству. Тем не менее, при высоком потенциале к предпринимательству рекомендуется провести информационную работу с респондентом, выяснить, какие аспекты предпринимательства вызывают у него непонимание или опасения, помочь построить четкий план будущих действий.</p> | <p>Респондент проявил высокий уровень готовности к предпринимательской деятельности. Он хорошо понимает все сложности этой работы и трудности, с которыми ему предстоит столкнуться. Респондент демонстрирует готовность их решать и двигаться вперед на пути к успеху в предпринимательстве.</p> |

ПРИМЕРЫ РАБОТЫ С РЕЗУЛЬТАТАМИ

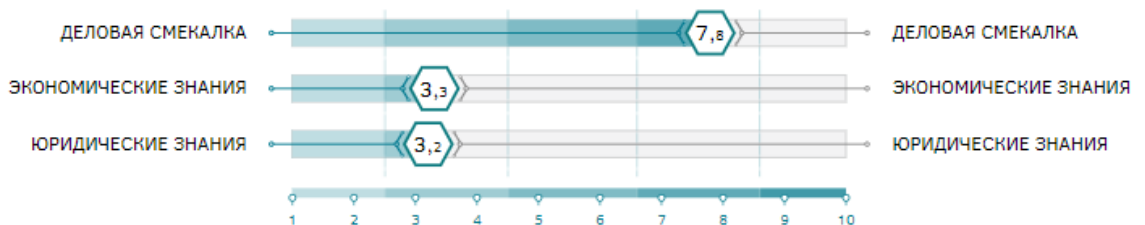
У Вас есть возможность выдать грант на развитие предприятия в сфере малого бизнеса. К Вам пришли трое претендентов на грант со своими идеями и бизнес предложениями. Ваши эксперты оценили бизнес планы каждого из участников и признали их достаточно состоятельными и примерно равными друг другу. Ваша задача – дать рекомендации для принятия решения о выдаче гранта одному из претендентов, ориентируясь как на дополнительную информацию в виде теста. По каждому из кандидатов есть информация по итогам прохождения теста.

1 кандидат: *Уваров Сергей, 30 лет*

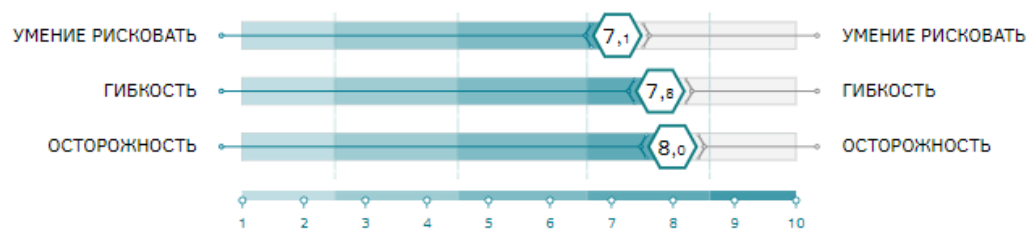
Факторы по блоку «Общий потенциал»



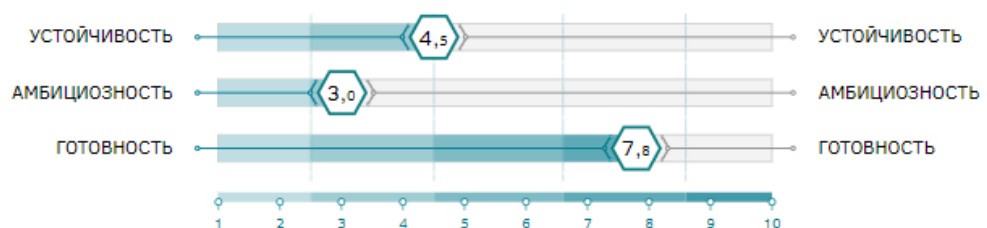
Факторы по блоку «Знания и навыки»



Факторы по блоку «Готовность к риску»



Факторы по блоку «Качества»



Интерпретация

Данный кандидат обладает средним потенциалом к предпринимательской деятельности.

К сильным сторонам кандидата можно отнести развитую деловую смекалку (умения ориентироваться в деловых ситуациях, принимать грамотные предпринимательские решения, ориентацию на прибыль). Также кандидат обладает высокой готовностью к риску и умеет рисковать, проявляет необходимую гибкость и осторожность в ситуациях риска, умеет добиваться результатов и не терять многого. Он проявил достаточную степень готовности к предпринимательству, серьезно намерен заниматься бизнесом.

Однако кандидат обладает рядом слабых сторон. Он проявил определенную некомпетентность в юридических и экономических вопросах предпринимательства, а также показал себя достаточно неустойчивым человеком в плане восприятия трудностей, проявил отсутствие необходимой жесткости и амбициозности. Все это может снижать его эффективность как предпринимателя.

Вывод

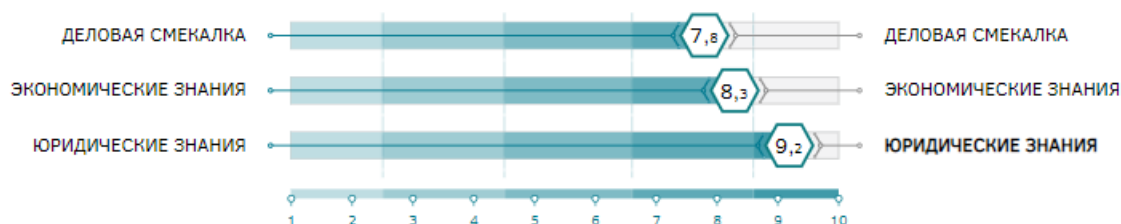
По результатам тестирования условно рекомендуется к предпринимательской деятельности. Рекомендуется прохождения дополнительного обучения основам экономической и юридической грамотности, а также личностных тренингов для повышения устойчивости и выработке уверенного поведения.

2 кандидат: Мирзоев Виктор, 24 года

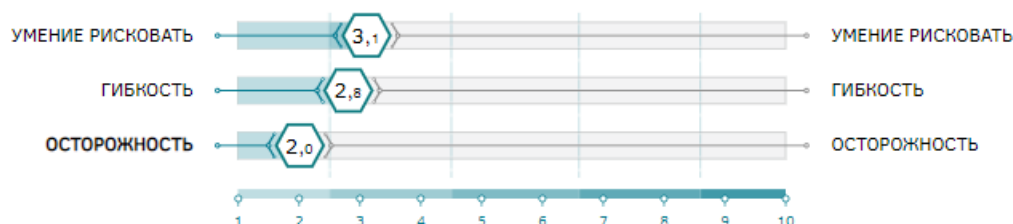
Факторы по блоку «Общий потенциал»



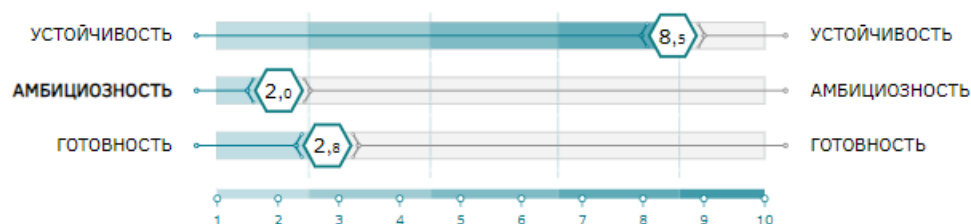
Факторы по блоку «Знания и навыки»



Факторы по блоку «Готовность к риску»



Факторы по блоку «Качества»



Интерпретация

Данный кандидат обладает пониженным потенциалом к предпринимательской деятельности.

К сильным сторонам кандидата можно отнести развитые знания и навыки в области предпринимательства: он прекрасно ориентируется в экономических и юридических тонкостях этой работы, обладает необходимой деловой смекалкой (умения ориентироваться в деловых ситуациях, принимать грамотные предпринимательские решения, ориентацию на прибыль). Также кандидат обладает необходимым уровнем устойчивости и умением переносить трудности.

Однако кандидат обладает большим количеством слабых сторон. Он практически не готов к ситуациям риска и не показал умения грамотно вести себя в таких ситуациях: не проявлял нужной гибкости и умения подстроиться под меняющиеся условия риска, не проявил должной осторожности – наоборот, чрезмерно и неоправданно рисковал. Это может приводить к ненужным и большим потерям в реальной практике. Также кандидат не показал нужного уровня амбициозности и готовности к предпринимательской деятельности, тем самым проявил свое несерьезное отношение к предпринимательству.

Вывод

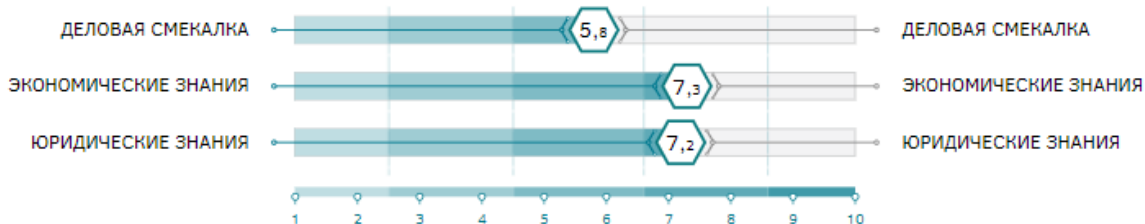
По результатам тестирования не рекомендуется к предпринимательской деятельности. Необходимо существенное обучение кандидата и уточнение жизненной ситуации и целей респондента относительно создания собственного бизнеса.

3 кандидат: Осин Николай, 27 лет

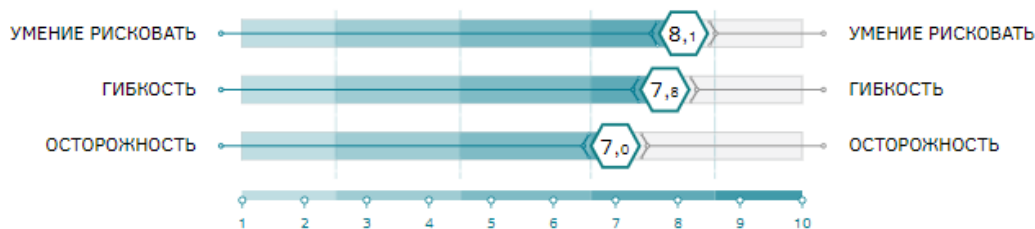
Факторы по блоку «Общий потенциал»



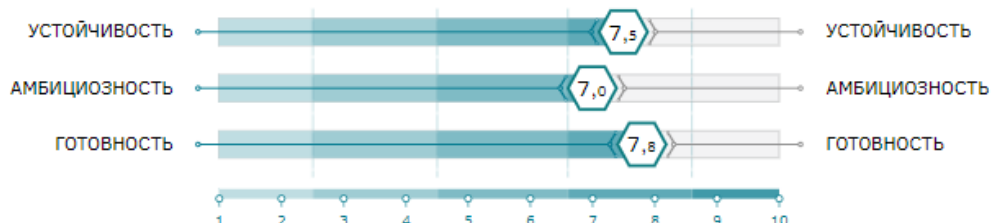
Факторы по блоку «Знания и навыки»



Факторы по блоку «Готовность к риску»



Факторы по блоку «Качества»



Интерпретация

Данный кандидат обладает высоким потенциалом к предпринимательской деятельности. В тестировании кандидат продемонстрировал в основном сильные стороны: он обладает необходимыми экономическими и юридическими знаниями и навыками, готов к риску и умеет вести себя в рискованных ситуациях с выгодой для себя, проявляет гибкость и осторожность. Кандидат обладает необходимыми личностными качествами для успешности в предпринимательстве: устойчив к трудным ситуациям, амбициозен и нацелен на успех, готов ко всем сложностям такой работы.


Можно отметить средний уровень показателей в области деловой смекалки и умения принимать грамотные предпринимательские решения. Кандидату стоит работать над развитием данного качества.

Вывод

По результатам тестирования в целом рекомендуется к предпринимательской деятельности. Стоит рекомендовать развивать предпринимательское мышления, изучать успешный предпринимательский опыт других людей.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Пример отчета по результатам тестирования для специалиста



**Иванов
Тест Тестович**

**Предприниматель
Отчёт для специалиста**



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

| | |
|--------------------------------|---------------------|
| ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ | 08.09.2020 19:09:43 |
| ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ | 00:24:27 |

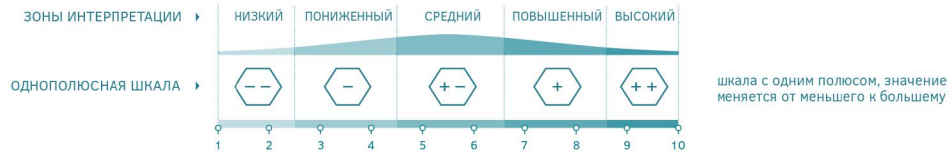


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

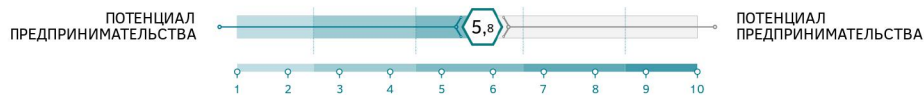
| | |
|-----------------|------------|
| ДАТА РОЖДЕНИЯ | 10.01.1980 |
| ПОЛ РЕСПОНДЕНТА | мужской |



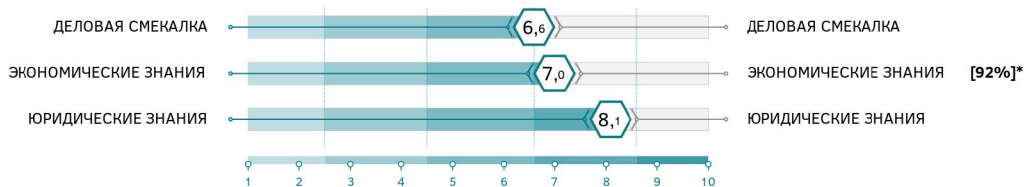
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



Факторы по блоку «Общий потенциал»

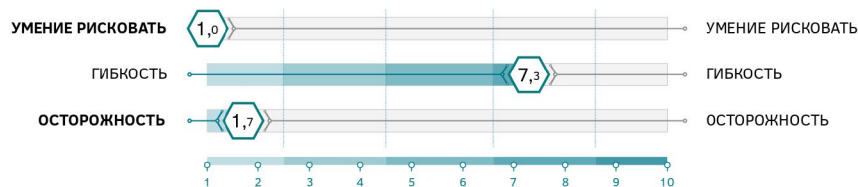


Факторы по блоку «Знания и навыки»

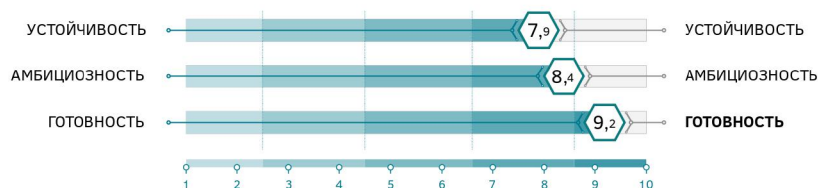


*Процент заданий, на которые дан ответ. Правильность ответа не учитывается.

Факторы по блоку «Готовность к риску»



Факторы по блоку «Качества»



ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ОБЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Респондент показал средний потенциал к предпринимательской деятельности. Он обладает частью необходимых знаний, качеств, стремлений и готовности к такой деятельности. Можно обратить внимание респондента на те характеристики по тесту, которые можно улучшить с помощью саморазвития или дополнительного обучения. Рекомендовать респонденту заниматься предпринимательством можно только условно (есть ряд качеств, над которыми ему нужно работать).

ЗНАНИЯ И НАВЫКИ

ДЕЛОВАЯ СМЕКАЛКА

Респондент неплохо умеет предугадывать наиболее выигрышные варианты поведения с точки зрения предпринимательства, и обладает определенной деловой смекалкой. Это качество необходимо в предпринимательском деле, ведь оно позволяет выбирать наиболее успешные стратегии поведения и принимать верные предпринимательские решения. Также респондент показал повышенную степень мотивации и нацеленности на прибыль и заработок. В жизни для него значимым мотивом является получение прибыли и дохода. Может, в повседневной жизни такая мотивация и не является самой главной, но в предпринимательстве явно важна: ведь основная цель бизнеса – это привлечение и приумножение капитала. Можно рекомендовать респонденту и дальше развивать в себе предпринимательское мышление, изучать успехи и неудачи других людей, чтобы не повторять ошибки других на собственном опыте и пользоваться наиболее проверенными вариантами ведения бизнеса.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ

Респондент показал себя вполне осведомленным человеком в области экономических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Он хорошо ориентируется в области экономики, бизнес-планирования, маркетинга, основ бухгалтерского учета и налогообложения. Конечно, одних экономических знаний бывает недостаточно, чтобы добиться серьезного успеха в бизнесе, но и без них не обойтись. Поэтому эти знания должны помочь респонденту в предпринимательской деятельности, если он собирается ей серьезно заняться. Дополнительное обучение по данной тематике, скорее всего, не требуется.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ

Респондент показал себя вполне осведомленным человеком в области юридических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Он ориентируется в юридических аспектах ведения бизнеса, кадрового делопроизводства, знает, где искать юридическую информацию. Наличие юридических знаний не необходимо, но желательно для предпринимателя. Проявленные знания должны помочь респонденту в организации собственного бизнеса. Дополнительное обучение по данной тематике, скорее всего, не требуется.

ГОТОВНОСТЬ К РИСКУ

УМЕНИЕ РИСКОВАТЬ

Это показатель общей успешности респондента по итогам предложенной игры, в которой проверялась способность угадывать текущую биржевую тенденцию, и при этом смело повышать ставку. Результаты респондента по итогам игры – низкие. У него почти не получалось правильно выбрать стратегию риска и зарабатывать в условиях неопределенности. Ему стоит избегать ситуаций, связанных с риском – он может переоценивать свои шансы, либо недооценивать их, что может сказаться на финансовых результатах. Умение рисковать может пригодиться в различных жизненных ситуациях: в торговле, в переговорах, в выставлении цены на свой товар, в умении правильно выбрать время продажи и т.п. Необходимо либо рекомендовать респонденту тренировать это умение (например, с помощью деловых игр), либо поручать на практике такую работу людям с более развитым умением грамотно рисковать.

ГИБКОСТЬ

Этот показатель отражает скорость изменения в стратегии решений респондента (покупать-продавать) в игре под действием негативной информации. Он достаточно быстро реагировал на изменяющиеся условия игры и проявлял необходимую гибкость. Данные показатели позитивно характеризуют стиль поведения респондента в ситуации риска и показывают его готовность гибко адаптироваться к меняющимся условиям. Можно предположить, что в жизни он способен быстро реагировать на негативные сигналы и перестраивать свои действия и поведение, предпринимать своевременные попытки изменить ситуацию в лучшую сторону.

ОСТОРОЖНОСТЬ

Этот показатель отражает скорость снижения размера ставок (риска) в ситуации неопределенности.

Другими словами – умение снижать размер ставок, если выигрыш мало предсказуем. Он показал низкий уровень осторожности – наоборот, он стремился делать высокие ставки, из-за чего мог терять большое количество денег. Ему не хватает умения вовремя снижать ставки, что необходимо делать при принятии рискованных решений. Данное умение позволяет не потерять слишком много, когда риск потери очень велик. Стоит рекомендовать респонденту развивать в себе это умение (например, с помощью деловых игр), прислушиваться к людям, которые умеют быть осторожными, если риск очень велик.

КАЧЕСТВА

УСТОЙЧИВОСТЬ

По результатам проективного тестирования респондент, скорее всего, принадлежит к кругу людей, которым свойственна устойчивость в сложных ситуациях, уравновешенность, взвешенность мыслей и поступков, уверенность в себе и своих действиях, спокойствие. Он может принимать решения в критических ситуациях, мобилизоваться и поддерживать работоспособное состояние в условиях стресса. Все эти качества могут оказаться весьма полезными в осуществлении предпринимательской деятельности.


АМБИЦИОЗНОСТЬ

Судя по результатам проективного тестирования, респондент, скорее всего, принадлежит к кругу людей, которым свойственна ориентация на достижения, высокий статус, реализацию собственных амбиций и планов, доминантность. В целом эти качества могут послужить основой для предпринимательской деятельности, быть полезными в борьбе с конкурентами.

ГОТОВНОСТЬ

Респондент проявил высокий уровень готовности к предпринимательской деятельности. Он хорошо понимает все сложности этой работы и трудности, с которыми ему предстоит столкнуться. Респондент демонстрирует готовность их решать и двигаться вперед на пути к успеху в предпринимательстве.

Приложение 2. Пример отчета по результатам тестирования для респондента



**Иванов
Тест Тестович**

**Предприниматель
Отчёт для респондента**



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

| | |
|--------------------------------|---------------------|
| ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ | 08.09.2020 19:09:43 |
| ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ | 00:24:27 |

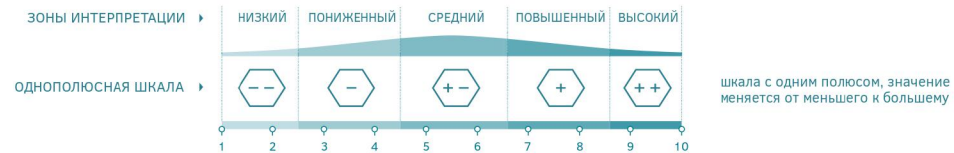


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

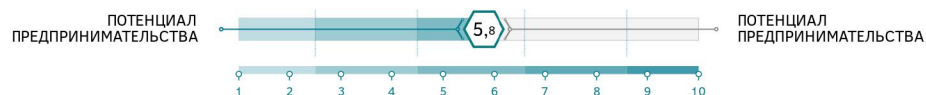
| | |
|-----------------|------------|
| ДАТА РОЖДЕНИЯ | 10.01.1980 |
| ПОЛ РЕСПОНДЕНТА | мужской |



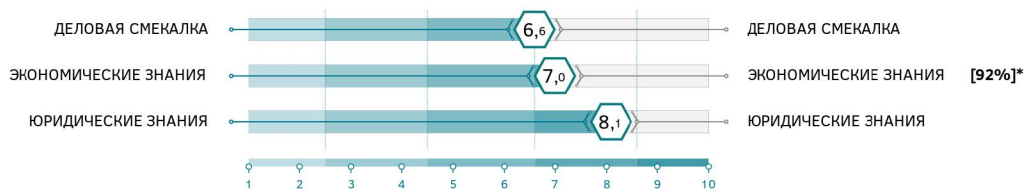
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



Факторы по блоку «Общий потенциал»

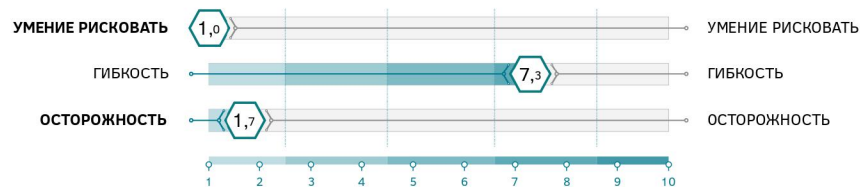


Факторы по блоку «Знания и навыки»

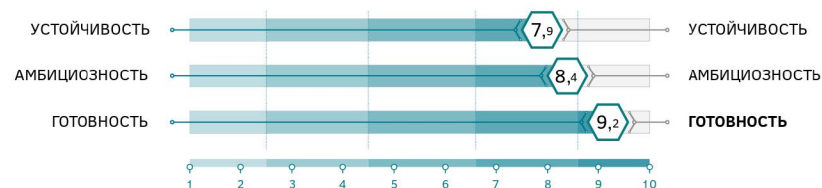


*Процент заданий, на которые дан ответ. Правильность ответа не учитывается.

Факторы по блоку «Готовность к риску»



Факторы по блоку «Качества»



ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ОБЩИЙ ПОТЕНЦИАЛ

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В целом по тесту Вы показали средний потенциал к предпринимательской деятельности. Вы обладаете частью необходимых знаний, качеств, стремлений для организации и ведения успешного бизнес-проекта. У вас есть все шансы, чтобы добиться успеха в бизнесе, но потребуются определённые усилия. Обратите внимание на те характеристики по тесту, которые дополнительно можно развить.

ЗНАНИЯ И НАВЫКИ

ДЕЛОВАЯ СМЕКАЛКА

Вы неплохо умеете предугадывать наиболее выигрышные варианты поведения с точки зрения предпринимательства и обладаете определённой деловой смекалкой. Это качество необходимо в бизнесе, ведь оно позволяет выбирать наиболее успешные стратегии поведения и принимать верные решения. Стоит и дальше развивать в себе предпринимательское мышление, изучать успехи и неудачи других людей, чтобы не повторять чужие ошибки на собственном опыте и пользоваться наиболее проверенными вариантами ведения бизнеса. Также Вы показали повышенную степень мотивации и нацеленности на прибыль и заработок. В жизни для Вас значимым мотивом является получение прибыли и дохода. В предпринимательстве такая мотивация очень важна, ведь основная цель бизнеса – это привлечение и приумножение капитала.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ

Вы показали себя вполне осведомленным человеком в области экономических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Вы хорошо ориентируетесь в экономике, бизнес-планировании, маркетинге, основах бухгалтерского учета и налогообложения. Конечно, одних экономических знаний бывает маловато, чтобы добиться серьезного успеха в бизнесе, но и без них не обойтись. Поэтому Ваши знания должны помочь Вам в предпринимательской деятельности, если Вы собираетесь ей серьезно заняться.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ

Вы показали себя вполне осведомленным человеком в области юридических знаний, которые могут пригодиться в предпринимательстве. Вы хорошо ориентируетесь в юридических аспектах ведения бизнеса, кадрового делопроизводства, знаете, где искать юридическую информацию. Конечно, одних юридических знаний бывает маловато, чтобы добиться серьезного успеха в бизнесе, но без них не обойтись. Ваши знания должны помочь Вам в предпринимательской деятельности, если Вы собираетесь ей серьезно заняться.

ГОТОВНОСТЬ К РИСКУ

УМЕНИЕ РИСКОВАТЬ

Это показатель Вашей общей успешности по итогам предложенной игры, в которой проверялась способность угадывать текущую биржевую тенденцию и при этом смело повышать ставку. Ваши результаты невысокие. У Вас часто не получалось правильно выбрать стратегию риска и зарабатывать в условиях неопределённости. На данный момент Вам стоит избегать ситуаций, связанных с риском – Вы можете переоценивать свои шансы, либо недооценивать их, что может сказаться на Ваших финансовых результатах. Умение рисковать может пригодиться в различных жизненных ситуациях: в торговле, в переговорах, в выставлении цены на свой товар, в выборе времени продажи и т.п. Вам стоит порекомендовать развивать эти умения, тщательнее анализировать ситуацию, предыдущие тенденции и прогнозы на будущее, прежде чем принимать решение.

ГИБКОСТЬ

Этот показатель отражает скорость изменения Вашей стратегии решений (покупать-продавать) в игре под действием негативной информации. Вы достаточно быстро реагировали на изменяющиеся условия игры и проявляли необходимую гибкость. Данные показатели позитивно характеризуют Ваш стиль поведения в ситуации риска и показывают Вашу готовность адаптироваться к меняющимся условиям. Можно предположить, что в жизни Вы достаточно быстро реагируете на негативные сигналы и перестраиваете свои действия и поведение, предпринимаете своевременные попытки изменить ситуацию в лучшую сторону.

ОСТОРОЖНОСТЬ

Этот показатель отражает умение снижать размер ставок, если выигрыш мало предсказуем. Данное умение позволяет не потерять слишком много, когда риск потери очень велик. Вы показали низкий

уровень осторожности – наоборот, Вы почти всегда стремились делать высокие ставки, из-за чего могли терять большое количество акций. Вам можно порекомендовать стараться проявлять осторожность в рискованных ситуациях, прислушиваться к людям, которые умеют быть осторожными.

КАЧЕСТВА

УСТОЙЧИВОСТЬ

По результатам тестирования Вы, скорее всего, принадлежите к кругу людей, которым свойственна устойчивость в сложных ситуациях, уравновешенность, взвешенность мыслей и поступков, уверенность в себе и своих действиях, спокойствие. Вы можете принимать решения в критических ситуациях, мобилизоваться и поддерживать работоспособное состояние в условиях стресса. Все эти качества могут оказаться весьма полезными в осуществлении предпринимательской деятельности.

АМБИЦИОЗНОСТЬ

По результатам тестирования Вы, скорее всего, принадлежите к кругу людей, которым свойственна ориентация на достижения, стремление к высокому статусу, реализации собственных амбиций и планов; доминантность. В целом эти качества могут послужить основой для реализации собственной линии в бизнесе, в борьбе с конкурентами за лидерство на рынке.

ГОТОВНОСТЬ

Вы проявили высокий уровень готовности к предпринимательской деятельности. Вы хорошо понимаете все сложности этой работы и трудности, с которыми предстоит столкнуться, готовы их решать и двигаться вперед на пути к успеху в бизнесе.

Приложение 3. Теоретический обзор

Понятие предпринимательства имеет не только экономическое, но и психологическое содержание. Предпринять что-либо значит проявить активность до того, как будут четко определены будущие условия и возможности. Способность к регулярному и успешному осуществлению такого рода активности, предполагающей умение быстро принимать и реализовывать решения в условиях неопределенности и определяется как предприимчивость. Таким образом, предпринимательство можно назвать особым видом экономической деятельности, предполагающей наличие особых психологических качеств у человека, который им занимается.

Психология как наука большое внимание уделила изучению этого феномена. Более того, предприниматели как одна из наиболее активных социальных групп общества зачастую являлись предметом и объектом для исследования глобальных психологических механизмов (например, механизмов мотивации). Известная концепция психологического «Типа А» во многом построена на изучении предпринимателей (тип активных людей, постоянно направленных на достижение). Типология Майерс-Бриггс среди 16 типов даже содержит один тип, который носит название «предпринимателя». Ниже представлены основные концепции классической психологии, описывающие качества людей, занимающихся бизнесом.

Американский психолог Д. Макклеланд предположил выраженную взаимосвязь между мотивацией достижения и успехом в предпринимательстве. Исследования показали, что индивиды с высоким уровнем мотивации достижения вели себя как успешные, рациональные предприниматели. Они устанавливали для себя средний уровень трудности задач и стремились к достижению максимального успеха в их решении. Кроме того, для них были характерны: позитивное отношение к ситуации достижения; стремление к решению интересных, достаточно сложных, но реально выполнимых задач; уверенность в успешном решении задачи; высокая настойчивость в достижении поставленной цели и т.п. На основе полученных результатов Д. Макклеланд выдвинул гипотезу, что предприниматели, люди, достигшие успехов в бизнесе, имеют более высокую потребность в достижении успеха, чем профессионалы - не предприниматели. В дальнейшем это предположение было не раз подтверждено эмпирически.

В более поздних исследованиях мотивации (Д. Аткинсон, Х. Хекхаузен) психологи стали различать мотив достижения успеха и мотив избегания неудач. По данным многих исследований было получено, что успешные предприниматели отличаются преобладанием мотивации достижения успеха над мотивацией избегания неудач.

Дж. Роттер предложил концепцию «локуса контроля» - различия между людьми в локализации факторов контроля над собственным поведением и значимыми для них событиями. Люди с преобладанием интернальности (внутренний локус контроля) отличаются более высокой активностью, независимостью и самостоятельностью, они более уверены в себе, имеют более высокую самооценку и проявляют более высокую ответственность за свое поведение. Результаты ряда эмпирических исследований (Р.

Брокхаус, Д. Миллер и др.) показали, что для предпринимателей характерен внутренний локус контроля и повышенная интернальность. Также было показано, что менеджеры с более высокими оценками интернальности проявляют более высокую маркетинговую активность и более склонны к нововведениям в управлении производством.

Поскольку предпринимательская деятельность непосредственно связана с риском, то изучению отношения предпринимателей к риску также было посвящено значительное число психологических исследований. На основании ряда исследований (Р. Брокхауз) психологи пришли к выводу, что более успешные предприниматели характеризуются предпочтением умеренного риска.

В отечественной психологии также особое внимание уделялось исследованиям психологии предпринимательства, но с акцентом на изучение межличностных и социальных аспектов предпринимательства (А. Л. Журавлев, В. П. Позняков). К примеру, были выделены ключевые мотивы выбора предпринимательской деятельности: мотивы достижения самостоятельности и независимости своего бизнеса, возможности реализации своих способностей и материальной обеспеченности.

Таким образом, психологическая наука дает ряд существенных характеристик портрета успешного предпринимателя, нацеленного на достижения, опирающегося на себя и склонного к умеренному риску, стремящегося к самостоятельности и финансовой независимости. Человеку с данными характеристиками приходится решать задачи получения прибыли и реализации инноваций в условиях неопределенности.

В разработке методики «Предприниматель» мы опирались на данные положения классической психологии и ставили себе задачей создание психологического инструмента, способного измерить характеристики, способствующие успеху в предпринимательском деле.



Узнайте больше о методиках
и программных решениях Лаборатории!

НАШИ КОНТАКТЫ

Москва, Кутузовский пр-т, д. 36, стр. 3

+7 (495) 669-67-19, +7 (925) 514-31-15

test@ht.ru

ht-lab.ru

facebook.com/humanitech

НАШЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Агентство «Optimum Recruitment & Executive Search»

Республика Казахстан, г. Алматы
ул. 24 июня, д. 30 оф. 25

+7 (727) 379-90-10 (27)

optimum@optimist.kz

optimist.kz